

МЕЖГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«БЕЛОРУССКО-РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра «Гуманитарные дисциплины»

# РИТОРИКА

*Методические рекомендации к практическим занятиям  
для студентов направления подготовки  
27.03.05 «Инноватика»  
очной формы обучения*



Могилев 2021

УДК 808.5(075.8)  
ББК 83.7я73  
Р55

Рекомендовано к изданию  
учебно-методическим отделом  
Белорусско-Российского университета

Одобрено кафедрой «Гуманитарные дисциплины» «25» февраля 2021 г.,  
протокол № 7

Составитель канд. пед. наук О. П. Мариненко

Рецензент канд. пед. наук, доц. Е. И. Снопкова

Рассматриваются общие положения риторики по формированию умения логически верно, аргументированно строить устную речь. Методические рекомендации предназначены для систематизации знаний, получаемых на занятиях по овладению умениями и навыками в области речевых коммуникаций, культурой и техникой речи, мастерством публичного выступления.

Учебно-методическое издание

## РИТОРИКА

Ответственный за выпуск

Н. Н. Рытова

Корректор

Т. А. Рыжикова

Компьютерная верстка

Е. В. Ковалевская

Подписано в печать 24.05.2021 . Формат 60×84/16. Бумага офсетная. Гарнитура Таймс.  
Печать трафаретная. Усл. печ. л. 1,86 . Уч.-изд. л. 1,81 . Тираж 26 экз. Заказ № 379.

Издатель и полиграфическое исполнение:  
Межгосударственное образовательное учреждение высшего образования  
«Белорусско-Российский университет».

Свидетельство о государственной регистрации издателя,  
изготовителя, распространителя печатных изданий  
№1/156 от 07.03.2019.

Пр-т Мира, 43, 212022, г. Могилев.

© Белорусско-Российский  
университет, 2021

## Содержание

1	Общее представление о риторике .....	4
1.1	Риторика как наука.....	4
1.2	Категории риторики .....	4
1.3	История и традиции европейского и славянского красноречия.....	5
2	Выразительные средства и приемы риторики .....	7
2.1	Особенности публичных выступлений.....	7
2.2	Понятие стиля. Разговорная речь и книжные стили.....	9
2.3	Характеристика функциональных стилей.....	10
2.4	Средства публичной речи.....	11
3	Логическая организация речи.....	12
3.1	Логические законы и последовательности.....	12
3.2	Теория аргументации.....	13
3.3	Правила доказательства и опровержения.....	14
4	Психологические аспекты речевой коммуникации.....	15
4.1	Влияние личностных характеристик на речевую коммуникацию.....	15
4.2	Приемы и методы воздействия на аудиторию.....	17
4.3	Невербальные средства общения.....	19
5	Культура речи.....	20
5.1	Культура речи как комплекс умений.....	20
5.2	Риторические фигуры и тропы.....	21
5.3	Лексическая правильность речи.....	22
5.4	Грамматическая правильность речи .....	23
6	Техника речи.....	24
6.1	Элементы техники речи.....	24
6.2	Основы дыхания. Голос как инструмент оратора.....	24
6.3	Темп, ритм, паузы в речи. Интонация.....	25
6.4	Артикуляция и дикция.....	25
7	Психология и этика делового общения.....	26
7.1	Особенности делового общения.....	26
7.2	Виды деловой коммуникации .....	27
7.3	Этика делового общения .....	28
8	Диалогическая речь.....	29
8.1	Диалог как форма эффективного общения .....	29
	Список литературы.....	29

# 1 Общее представление о риторике

## 1.1 Риторика как наука

**Риторика** (от греческого *rhéo* – говорю, теку, лью) – наука о законах подготовки и произнесения публичной речи с целью оказания желаемого воздействия на аудиторию.

Риторика возникла в Древней Греции в V в. до н. э. В ее основу были положены основы философии, логики, педагогики, лингвистики, психологии, этики и эстетики. Это одна из самых древних наук на земле. Общеизвестно, что уже в Древней Греции в школах, наряду с чтением, письмом и физическими упражнениями, обучали риторике. Расцвет демократии в афинском полисе (городе-государстве) совпал с расцветом риторики. Выступления в народном собрании требовали умения выступать с убедительными речами.

Традиционная риторика (*bene dicendi scientia* – «наука о хорошей речи» по определению Квинтилиана) была противопоставлена грамматике (*recte dicendi scientia* – «наука о правильной речи»). Риторика считалась не только наукой и искусством хорошей ораторской речи, но и наукой и искусством приведения к хорошим манерам.

Риторика в современном понимании – прикладная лингвистическая наука, изучающая способы построения художественно выразительной речи, ставящая перед собой цель научить легко и красиво владеть языком.

У этой науки есть и другие названия: «ораторское искусство», «красноречие», «мастерство устного публичного выступления», «элоквиция» (ораторское искусство). Они не совпадают полностью, есть тонкие различия.

**Объект риторики** – любые разновидности речевой коммуникации.

**Предметом современной риторики** служат общие закономерности речевого поведения, действующие в различных ситуациях общения, сферах деятельности, и практические возможности использования их для того, чтобы сделать речь эффективной.

**Цель риторики** – коммуникативная компетенция говорящего.

**Задачи риторики:**

- способствовать культуре монолога и диалога;
- стремиться к формированию яркой и эмоциональной речи, регулировать речевое поведение в соответствии с коммуникационными потребностями и психологическими особенностями собеседника или слушателя;
- помогать формированию индивидуальной речевой манеры говорящего.

## 1.2 Категории риторики

**1 Язык** – это знаковая система для выражения мыслей, обладающая определенным грамматическим и звуковым строем.

Тремя основными функциями языка являются:

- коммуникативная (функция общения) – передача информации;

- когнитивная (гносеологическая) – получение, накопление и сохранение информации;
  - аккумулятивная (накопительная функция) – накопление и сохранение знания.
- Дополнительные функции языка:
- экспрессивная: реализуется с помощью интонаций, междометий речи;
  - контактно-устанавливающая: приветствия, поздравления, умение вести светскую беседу;
  - этническая (национально-идентификационная) и пр.

**2 Речь** – выражение способности говорить, язык в действии.

Функции речи:

- сигнификативная – обозначение предметов понятиями;
- коммуникативная (функция общения);
- экспрессивная – формирование и выражение мыслей;
- воздействующая.

Виды речи:

– внутренняя речь – мысленный разговор с собой. Не является общением, т. к. не подразумевает диалога. Делится на неосознаваемую речь и внутреннее проговаривание (при осознании мотивов, планировании деятельности и пр.);

– внешняя речь, которая, в свою очередь, делится на устную и письменную. Устная речь создается в процессе говорения; носит импровизированный характер; ее языковые особенности: простые и неполные предложения, незаконченность мысли, значимость невербальных средств. Письменная речь отличается длительностью хранения информации, обдуманностью; ее языковые особенности: строгое соблюдение языковых норм, сложные предложения, книжная лексика.

**3 Речевая деятельность** – это деятельность, в процессе которой формируется и используется высказывание для достижения определенной цели. Виды речевой деятельности делятся на две группы:

а) производство речи включает говорение – отправление речевых сигналов и письмо – шифровка речевых сигналов с помощью символов;

б) воспроизводство речи включает слушание (аудирование) – восприятие и понимание речевых сигналов – и чтение – расшифровку графических знаков.

### ***1.3 История и традиции европейского и славянского красноречия***

Риторика как систематическая дисциплина сложилась в Древней Греции в эпоху Афинской демократии V–IV вв. до н. э. В этот период умение выступать публично считалось необходимым качеством каждого полноправного гражданина. Начало риторики принято возводить к 460 гг. до н. э. и связывать с деятельностью старших софистов *Коракса*, *Тисия*, *Протагора* и *Горгия*. *Лисий* (ок. 436–380 гг. до н. э.) считается создателем судебной речи как особого вида красноречия.

*Исократ* (ок. 436–388 гг. до н. э.) – основатель «литературной» риторики.

*Платон* (427–347 гг. до н. э.) отверг ценностный релятивизм софистов и отметил, что главным для ратора является не копирование чужих мыслей, а собственное постижение истины, нахождение собственного пути в ораторском искусстве. Он рисовал свой риторический идеал – оратора, стремящегося к исправлению нравов, к укоренению в душах слушателей добрых чувств и стремления к познанию вечных идей.

*Аристотель* (384–322 гг. до н. э.) завершил превращение риторики в научную дисциплину, установил неразрывную связь между риторикой, логикой и диалектикой. В своих основных произведениях, посвященных риторике, «Риторика», «Тописка», «О софистических опровержениях» Аристотель указал место риторики в системе наук античности. Он подробно охарактеризовал все то, что составило ядро риторического учения на протяжении последующих столетий (виды аргументов, разряды слушателей, роды риторических речей и их коммуникативные цели, этос, логос и пафос, требования к стилю, тропы, синонимы и омонимы, композиционные блоки речи, способы доказательства и опровержения, правила спора).

Все лучшее из того, что римское ораторское искусство заимствовало у греков и чего оно достигло в своем развитии на римской почве, воплотил в себе *Марк Туллий Цицерон* (106–43 гг. до н. э.). В риторических трактатах Цицерона «Об ораторе», «Брут», «Оратор» идет речь о построении и содержании речи, о выборе одного из стилей в соответствии с содержанием речи, а также об источниках убеждения.

*Марк Фабий Квинтилиан* (ок. 35–96 гг. н. э.) – автор обширного сочинения по красноречию в двенадцати книгах «Образование оратора».

*Риторика Средневековья* – это тысячелетний период в истории европейской культуры между Античностью и Возрождением. Христианская церковь, пытаясь утвердить свое господство, использовала для этой цели любые средства и прежде всего религиозное проповедничество, которое в античный период отсутствовало. Риторика становится «служанкой богословия».

Расхождение между христианскими церквями Запада и Востока привело к разделению красноречия на западное (европейское) и восточное (византийское). Представители восточной проповеднической школы – Василий Кесарийский (Великий), Григорий Назианзин (Богослов), Григорий Нисский, Иоанн Златоуст. Вершиной восточного духовного красноречия является творчество Иоанна Златоуста (ок. 350–407 гг.), в произведениях которого усвоение традиций античной культуры христианской церковью достигло полной классической завершенности.

В конце XVI в. в Англии появляются быстро ставшими популярными «Сад красноречия» *Генри Пичема*, «Искусство английской поэзии» *Джорджа Путтенхема*. На Западе эпоха Просвещения стала эпохой упадка риторики. Она приобрела репутацию догматической дисциплины, не имеющей практического значения. К началу XIX в. почти повсеместно в Западной Европе риторика перестает рассматриваться как наука и устраняется из сферы образования.

Возрождение риторики в XX в. началось в США и связано с деятельностью *И. А. Ричардса* («Философия риторики»), *К. Берка* («Риторика мотивов»). Проблематика новой риторики разрабатывалась в работах американских теоретиков пропаганды *Г. Лэсуэлла*, *У. Липпмана*, *П. Лазарсфельда*, *К. Ховланда* и основателей управленческой дисциплины «связи с общественностью» *А. Ли*, *Э. Бернайза*, *С. Блэка*. Акцент делался на риторику средств массовой коммуникации (поскольку риторика рассматривалась как эффективный инструмент манипуляции общественным мнением, т. е. инструмент социальной власти) и деловую риторику (ведение переговоров, убеждение партнера и т. д.). По уровню проникновения практической риторики в общественную жизнь США можно назвать риторической сверхдержавой.

В 1958 г. во Франции вышла в свет работа *Х. Пелермана* и *Л. Ольбрехт Тытеки* «Новая риторика. Трактат об аргументации».

С ораторской прозой Русь познакомилась в конце X – начале XI в. В ораторской прозе Древней Руси можно выделить две разновидности: дидактическое (учительское) и панегирическое (торжественное) красноречие.

*Кирилл Туровский* (1130–1182): для его риторической манеры были характерны следующие черты: ритмичность и плавность, метафоричность языка, риторическая амплификация. Сохранилось около 70 произведений Кирилла Туровского: молитвы, поучения, проповеди, притчи, каноны.

С XVII в. риторика преподается в русских учебных заведениях: Славяно-греко-латинской академии (*Симеон Полоцкий*), Киево-Могилянской академии (*Феофан Прокопович*).

Отцом российского красноречия считается *М. В. Ломоносов* (1711–1765): «Риторика», «Краткое руководство к риторике на пользу любителей сладкоречия». В этих книгах была окончательно закреплена русская научная терминология риторики. Со второй половины XVIII до середины XIX в. вышло более ста наименований учебников, пособий и теоретических работ по риторике.

В России кризис риторики оказался сдвинут по времени. Начавшись в середине XIX в., он завершился в конце 70-х – начале 80-х гг. XX в. Предвестниками выхода из «риторического кризиса» стали отдельные теоретические работы по риторике в 1960–1970-е гг. В современной России риторика возрождается на основе современных наук: теории коммуникации, психолингвистики, стилистики, лингвистики текста. Объектами исследования современной риторики являются процессы коммуникации и обратной связи, виды и типы речи, новые формы передачи информации с помощью радио, телевидения, прессы.

## 2 Выразительные средства и приемы риторики

### 2.1 Особенности публичных выступлений

*Публичное выступление* – это официальное выступление оратора, представленное преимущественно в форме монолога, перед непосредственно

присутствующей в зале достаточно большой и организованной аудиторией.

Выделяют четыре основных *вида публичных выступлений*. Информационное выступление используется в научном докладе, сообщении, лекции перед студентами, в монологе учителя при объяснении, в рассказе о каком-либо случае или при описании некоторого явления, в ответе ученика на уроке. Протоколно-этикетное выступление – это приветствие официальной делегации, официальное поздравление юбиляра, выступление с оценкой заслуг человека или организации, речь на траурном митинге, официальный тост и др. Развлекательное выступление включает многие неофициальные тосты, речи на банкетах, рассказы об интересных происшествиях, смешных случаях из жизни и др. Убеждающее выступление призвано показать правильность занимаемой оратором позиции, укрепить или изменить мнение аудитории по этому вопросу; типичные случаи убеждающих выступлений – выступления в научных и политических дискуссиях, предвыборные, агитационные, рекламные выступления.

*Подготовка к публичному выступлению.* Существует четыре основных способа подготовки к публичному выступлению:

- 1) экспромт – выступление без подготовки;
- 2) план-конспект выступления (заранее готовится подробный план, где каждый его пункт сопровождается кратким указанием основных идей);
- 3) текст выступления (готовится полный текст выступления, который затем в процессе выступления полностью зачитывается);
- 4) воспроизведение наизусть (выступление заучивается и воспроизводится по памяти, без опоры на какие-либо записи).

*Структура публичного выступления.* Публичное выступление обязательно должно иметь продуманную структуру, в нем должна быть определенная последовательность частей. Выступления обычно строятся по традиционной трехчастной композиции: *вступление, основная часть, заключение*. Данная композиция традиционна, аудитория ждет такой композиции и ее ожидания не следует обманывать. Именно такое построение выступления облегчает аудитории восприятие устного выступления.

Во вступлении различают *зачин* (цель – подготовить аудиторию к восприятию, заставить слушать, привлечь внимание) и *завязку* (цель – объяснить тезис, заинтриговать постановкой проблемы, показать актуальность обсуждения вопроса). *Основная часть* содержит изложение плана выступления и аргументацию тезиса. *Заключение* может включать напоминание (цель – напомнить основной тезис, вернуться к исходной проблеме), обобщение (цель – сформулировать словами обобщающий вывод) и призыв (цель – мобилизовать слушателей на некоторую реакцию).

Структура (логика) выступления должна обнаруживаться в выступлении и быть понятной для слушателей.

*Общие требования к публичному выступлению.*

1 Решительное начало выступления. Первая фраза должна быть продумана, подготовлена заранее и хорошо выучена. Нельзя запинаться на первой фразе или



задумываться над тем, с чего Вы начнете, – такого оратора аудитория сразу посчитает неуверенным, некомпетентным.

2 Сдержанная эмоциональность. Эмоциональность – это обязательное требование к публичному выступлению, абсолютно необходимый его элемент. Выступление ни в коем случае не должно быть монотонным. Однако эмоциональность должна быть именно сдержанной. В связи с этим предпочтительнее приводить факты, вызывающие у слушателей эмоции, нежели самому говорить слишком эмоционально.

3 Краткость. Краткие выступления рассматриваются в большинстве аудиторий как более умные, более правильные, содержащие информацию. Крайне необходимо соблюсти определенный регламент, уложиться в отведенное время – это повышает доверие аудитории к оратору.

4 Диалогичность. Выступление должно представлять собой как бы диалог со слушателями. Оратор не должен все время говорить сам, он должен задавать вопросы аудитории, выслушивать ее ответы, реагировать на поведение. Любое выступление должно иметь черты беседы.

5 Разговорность. Стиль выступления должен быть преимущественно разговорным, выступление должно носить характер непринужденной беседы. Не следует использовать много специальных, книжных слов, надо говорить проще – это тоже проявление требования разговорности. Можно и нужно использовать примеры из жизни, шутки.

6 Установление и поддержание контакта с аудиторией. Само собой разумеется, что данное требование относится к числу важнейших. Это значит необходимо смотреть на аудиторию во время выступления, следить за ее реакцией, вносить изменения в свое выступление в зависимости от реакции аудитории, демонстрировать приветливость, дружелюбие, готовность ответить на вопросы, вести с аудиторией диалог. Аудиторию надо разбить на секторы и смотреть по очереди на каждый сектор.

7 Понятность главной мысли. Главная мысль должна быть сформулирована словами, причем желательно не менее двух-трех раз в ходе выступления. В подавляющем большинстве случаев аудитория любит выводы и ждет их от оратора в сформулированном виде.

8 Решительный конец. Как и начало, конец выступления должен быть кратким, ясным, понятным, заранее продуманным.

## ***2.2 Понятие стиля. Разговорная речь и книжные стили***

Слово «стиль» восходит к греческому существительному *stylos* – так называлась палочка, которой писали на доске, покрытой воском. Со временем стилем стали называть манеру письма, совокупность приемов использования языковых средств.

*Функциональные стили* – исторически сложившиеся и социально осознанные системы речевых средств, используемых в той или иной сфере общения и соотносимых с той или иной сферой профессиональной деятельности.

Речь должна соответствовать обстановке.

**Пример** – Представим себе, что муж за обедом спрашивает жену, чем она сегодня занималась. В ответ слышит: «В первой половине дня я ускоренными темпами обеспечила восстановление надлежащего порядка на жилой площади, а также в предназначенном для приготовления пищи подсобном помещении общего пользования. В последующий период мною было организовано посещение торговой точки с целью приобретения необходимых продовольственных товаров».

Ненормальность такого ответа очевидна, хотя он правилен как по существу, так и с точки зрения норм литературного языка. Однако эти слова уместны в официальном отчете, в постановлении, в деловом письме, но не в беседе между мужем и женой. Здесь ситуация требует простого, обыденного ответа: «Утром я быстро убрала комнату и кухню, а потом сходила в магазин за продуктами».

Функциональные стили: научный, художественный, публицистический, официально-деловой, разговорный.

Различают разговорную речь и книжные стили. Разговорный стиль выполняет функцию общения – непосредственная передача информации в устной форме.

*Отличительные черты разговорного стиля:*

– употребительные слова (характерные как для книжного, так и разговорного языка) – *день, год, работать, старый;*

– разговорные слова – *картошка, читалка, примоститься;*

– использование экспрессивно-эмоциональной лексики – *мамочка, солнышко, лапочка, кривляка, пошлятина, домище;*

– использование неологизмов, которые мы придумываем с целью экономии речевых средств – *открывалка, сгущенка, вечерка, пятиэтажка, здрасте – вместо здравствуйте, када – вместо когда;*

– использование профессионализмов, характерных слов для данной профессии: *комп – вместо компьютер, клави – вместо клавиатура, лазарь – вместо принтер.*

### **2.3 Характеристика функциональных стилей**

*Научный стиль* – это стиль научных статей, докладов, учебников, монографий и т. д.

Основные черты:

– логическая последовательность изложения, однозначность, точность, сжатость при информативной насыщенности содержания;

– конкретность, бесстрастность, объективность высказывания;

– насыщенность терминами (15...20 % всей лексики);

– использование научной фразеологии;

– преобладание абстрактной лексики;

– употребление сложных предложений.

*Официально-деловой стиль* – стиль документов, государственных актов, законодательства, деловых бумаг. Задачи официально-делового стиля – сообщить информацию, имеющую практическое значение, дать указания, инструкции.

Основные черты:

- сжатость, компактность изложения, экономное использование языковых средств;
- стандартное расположение материала, обязательность формы;
- конкретность, бесстрастность, официальность высказывания;
- наличие особой фразеологии, а также многочисленных речевых стандартов – клише, штампов;
- отсутствие эмоционально-экспрессивных речевых средств.

*Публицистический стиль* – стиль общественно-политической литературы, периодической печати.

Основные черты:

- доходчивость изложения;
- эмоциональность, обобщенность, а часто непринужденность высказывания;
- употребление коротких предложений, речевых штампов;
- использование изобразительно-выразительных средств языка (риторический вопрос, повторы, инверсия и т. д.).

*Художественный стиль* – это стиль художественной литературы.

### **Задание**

Определите функции языка в следующих речевых ситуациях.

- 1 Приветственная речь ректора университета 1 сентября.
- 2 Разговор пассажиров в автобусе.
- 3 Защита дипломного проекта.
- 4 Оформление рекламного щита.
- 5 Выступление студента на семинарском занятии.

### **2.4 Средства публичной речи**

*Публичная речь* – средство достижения деловых целей. Она должна отвечать ряду требований, которые делают ее убедительной, красноречивой, доказательной, логичной, продуманной.

В речи важно все: содержание, интонация, манера изложения, жесты и мимика. Эмоциональность выступления должна соответствовать содержанию и ситуации.

Основные моменты речевой подготовки:

- определение целей речи;
- отбор и ограничение предмета речи;
- сбор материала;
- создание плана речи;

- подбор слов для речи;
- практика произнесения вслух.

Публичная речь предполагает логически корректное использование понятий и терминов. Языковой основой понятия служат слова, имена, термины. Образование понятий связано со сравнением, синтезом, абстрагированием, обобщением.

Визуальные и фактические средства публичной речи: пример, статистика, иллюстрация, наглядное пособие. Все эти средства в той или иной степени выражают «короля доказательства» – *факт*.

Статистические данные – это пример в цифровом выражении. Правила пользования статистическими данными:

- необходимо проверять данные с точки зрения компетентности и беспристрастности источника;
- формулировать цифровые данные, избегая неопределенных выражений;
- утверждать только то, что подтверждено совокупностью данных.

Если абсолютная величина цифр не имеет принципиального значения, то их надо округлять на кратные пяти или десяти. В этом случае они будут запоминаться лучше.

*Методика подготовки речи.*

О композиционном единстве речи красочно сказал Платон: «*Всякая речь должна быть составлена, словно живое существо, у нее должно быть тело с головой и ногами, причем туловище и конечности должны подходить друг к другу и соответствовать целому*».

Любая речь, даже самая маленькая, имеет следующие составные части: вступление, главная часть, заключение.

Вступление несет в себе психологическую нагрузку, подготавливает слушателей к лекции.

Главная часть – основная часть выступления, должна всесторонне раскрывать тему.

Методы поддержания внимания:

- индуктивный – движение мысли от частного к общему;
- дедуктивный – движение мысли от общего к частному; формулируется тезис, а затем с помощью фактов и примеров производится его разъяснение;
- хронологический или исторический – используется на лекциях, где требуется использование дат, формул, цифр, демонстрация динамики развития событий или последовательность технологического процесса.

Заключение – суммирование всего материала; обобщение сказанного и постановка задач, ответы на вопросы.

## **3 Логическая организация речи**

### ***3.1 Логические законы и последовательности***

Логика речи, построенная на неоспоримых фактах, приведенная в систему,

воздействует на слушателей. Человеческое мышление логично от природы. Аудитория редко реагирует на неправильно поставленное ударение, но не прощает сбивчивости, несвязности, бессистемности речи. М. В. Ломоносов писал: «Ключ к ораторскому искусству лежит в логике».

*Логическая культура речи* – это смысловая стройность, ясность и строго мотивированная последовательность, развернутая ораторская мысль, умелое владение законами мышления и его формами.

*Логичность рассуждений* – это ясность основных понятий и утверждений, отсутствие противоречий и несогласованностей, последовательность переходов от одной мысли к другой, аргументированное изложение материала.

*Закон тождества* – любая мысль в процессе данного рассуждения должна иметь одно и то же определение, устойчивое содержание.

Соблюдение закона тождества требует точности формулировок. Закон запрещает произвольно менять содержание и объем понятия.

*Закон противоречия* (непротиворечия) – две противоположные мысли об одном и том же предмете, взятом в одно и то же время, в одном и том же отношении, не могут быть одновременно истинными.

Закон противоречия не позволяет отвечать на поставленный вопрос в одно и то же время в одном и том же смысле одновременно «да» и «нет».

*Закон исключенного третьего* – из двух противоречащих суждений одно должно быть истинным, другое – ложным, а третьего не дано. Рассуждение здесь ведется по формуле «или-или», и никаких других вариантов нет. Этот закон был открыт Платоном и сформулирован следующим образом: «Человек не может быть одновременно как здоровым, так и больным».

*Закон достаточного обоснования* – любая мысль должна быть обоснована другими мыслями, истинность которых доказана ранее.

### **3.2 Теория аргументации**

Человек является социально активным существом. Он постоянно находится в диалоге либо с самим собой, либо с партнером, либо с противником. В речи мы всегда пытаемся доказать правильность наших высказываний.

Структура: тезис, довод (аргумент), доказательство (демонстрация).

*Тезис* – мысль или положение, которое требуется доказать:

- должен быть четко сформулирован;
- должен оставаться неизменным в ходе всего доказательства;
- не должен содержать в себе логического противоречия.

*Аргументы* (доводы, основания) – мысли или положения, истинность которых уже проверена практикой:

- должны быть истинными;
- должны быть достаточными для данного тезиса;
- должны быть доказаны независимо от тезиса.

*Доказательство* – форма логической связи между доводами и тезисом. Для осуществления этой связи используют приемы индукции, дедукции,

метод аналогии.

В процессе доказательства могут использоваться правильные и неправильные, корректные и некорректные аргументы.

Аргументы *adrem* (к делу) – объективные аргументы, касающиеся сути доказуемого тезиса: аксиома, теорема, закон, суждение о фактах, определение.

Аргументы *adhominem* (к человеку) касаются характерных черт личности, психологии человека и особенностей публичной речи. Их цель – убедить любой ценой: ссылкой на авторитет, игрой на публику, угрозой и намеком на последствия, игрой на чувствах, обещаниями и заверениями.

### **Методы логической организации материала.**

**Аналогия** – умозаключение, в котором на основании сходства двух предметов в одних признаках делают вывод об их вероятном сходстве в других признаках.

**Индукция** – путь познания общего через частное.

**Дедукция** – познание истины от общего положения к частным случаям его проявления.

**Сравнение** – установление сходств и различий предметов и явлений объективного мира.

**Анализ** – мысленное расчленение предметов и явлений с выделением отдельных частей или свойств.

**Синтез** – логический прием соединения в одно целое расчлененных в процессе анализа отдельных частей предметов.

**Абстрагирование** – мысленное выделение наиболее существенных свойств предметов и явлений, отделение существенного от несущественного.

**Обобщение** – мысленное объединение общих свойств однородных предметов.

### **3.3 Правила доказательства и опровержения**

Простейшей формой мысли и операционной единицей логической организации материала является понятие, которое выражает существенные признаки предмета.

**Определение** – логическая операция, раскрывающая содержание понятия.

**Умозаключение** – это цепочка суждений, последнее из которых является тезисом, а предыдущие суждения, называемые посылками, являются аргументами.

**Опровержение** – логическая операция по установлению ложности тезиса.

**Прямое опровержение** – начинается с допущения, что опровергнутый тезис истинный. Из него выводятся следствия.

**Косвенное** – доказательство истинности антитезиса.

Способы опровержения: критика тезиса, критика аргументов, критика демонстрации.

*Оспаривание в логике* – это активное оппонирование, обжалование, опротестование доводов и аргументов оппонента.

*Подтверждение* – выведение одного знания из другого, истинность которого ранее установлена и проверена практикой.

*Интерпретация* – истолкование, разъяснение смысла и значения чего-либо.

### **Задания**

1 Укажите рассуждения, в которых нарушен закон противоречия.

Не все студенты сдали зачеты. Некоторые студенты сдали зачеты.

Студент Васильев учится на «отлично». Студент Васильев не является спортсменом-разрядником.

2 Укажите рассуждения, в которых нарушен закон исключенного третьего.

Все книги в нашей библиотеке интересны. В нашей библиотеке есть неинтересные книги.

В результате усиления мер по тушимости в районе резко сократилась горимость.

3 Укажите рассуждения, в которых нарушен закон достаточного основания.

Судья не может меня судить, так как он мой родственник.

Петров обязан явиться в суд и дать правдивые показания, так как он вызван в качестве свидетеля.

## **4 Психологические аспекты речевой коммуникации**

### **4.1 Влияние личностных характеристик на речевую коммуникацию**

Наибольшее влияние на процесс коммуникации оказывают психические свойства личности: направленность, темперамент, характер.

1 Деление людей на *экстравертов* и *интровертов* осуществляется с учетом таких качеств, как коммуникабельность, разговорчивость, честолюбие, напористость, активность и ряд других. Интроверты скромны, застенчивы, склонны к уединению, предпочитают книги общению с людьми. Они сдержанны, сближаются только с немногими, поэтому имеют мало друзей, но преданы им. Экстраверты, наоборот, открыты, обходительны, приветливы, общительны, находчивы в разговоре, имеют много друзей, склонны к вербальному общению, не любят уединенное чтение или учебу. Они коммуникабельны, разговорчивы, честолюбивы, напористы и активны.

2 *Темперамент*. Сангвиники обычно находятся в приподнятом настроении, отличаются быстрым и эффективным мышлением, большой работоспособностью. Их сильная уравновешенная подвижная нервная система обеспечивают быстрые и обдуманные реакции, постоянно хорошее настроение, прекрасную приспособляемость к людям, изменяющимся социальным ситуациям, изменчивости интересов, чувств, взглядов. Чувства у сангвиников легко возникают и сменяются. При отсутствии серьезных целей, глубоких

мыслей, творческой деятельности у них в то же время могут вырабатываться поверхностность и непостоянство.

Флегматикам, как правило, совершенно чужда тревога. Их обычные состояния – спокойствие, тихая удовлетворенность окружающим. Обладают сильной уравновешенной инертной нервной системой, обеспечивающей устойчивые настроения, постоянство чувств, привязанностей, интересов, выносливость, устойчивость к длительным невзгодам, медлительность, упорство в работе. Обычно флегматики ровны и спокойны, редко выходят из себя, не склонны к аффектам. В зависимости от условий в одних случаях у них могут сформироваться положительные черты: выдержка, глубина мыслей и т. д., в других – вялость и безучастность к окружающему, лень и безволие.

Сангвиники и флегматики являются достаточно уравновешенными в общении с другими людьми, редко идут на межличностную конфронтацию, трезво оценивают свое место и роль в групповых и социальных процессах. Они стремятся достигать свои личные цели посредством ровных и равных отношений с членами общности, к которой принадлежат, а также за счет соблюдения своих формальных обязанностей.

Действия холериков отличаются резкостью, порывистостью. У них ослаблен инстинкт самосохранения и главенствуют инстинкты доминирования, сохранения достоинства и исследовательский. Обладают сильной неуравновешенной («безудержной») нервной системой, поэтому бывают опрометчиво поспешны в словах и действиях, конфликтно несдержанны, с перепадами настроений и работоспособности. Холерики отличаются повышенной впечатлительностью, возбудимостью, большой эмоциональностью. Часто выглядят самонадеянными, высокомерными, являются наиболее конфликтными личностями, вечно выясняющими отношения с другими людьми. Они не терпят никакого группового или авторитарного давления со стороны, хотя и проявляют в то же время достаточно большую общительность и социальную активность.

Меланхоликов, в свою очередь, отличают стесненность в движениях, колебания и осторожность в решениях. В нормальных условиях жизни они – люди глубокие и содержательные. При неблагоприятных условиях меланхолики могут превращаться в замкнутых, боязливых, тревожных людей. Они малообщительны, им свойственны боязнь расширения контактов, болезненное восприятие неудач в социальном общении и взаимодействии.

3 Некоторые *черты характера личности* существенно влияют как на цели и процесс общения, так и на его эффективность. Одни из них способствуют успешному общению (коммуникабельность, эмпатийность, толерантность, мобильность, сопереживание и сочувствие), другие его затрудняют (властность, конфликтность, агрессивность, застенчивость, робость, ригидность).

*Качества, помогающие межличностному общению и взаимодействию:*

– эмпатия – это способность временно слиться с другим человеком и увидеть мир его глазами, т. е. способность понимать опыт и чувства другого человека;



– уважение – это способность сообщить другому человеку свою симпатию к нему и веру в его потенциальные возможности;

– открытость – это способность понимать как собственные чувства и опыт, так и чувства и опыт другого, возникающие в процессе взаимодействия;

– толерантность – это терпимость, снисходительность к кому- или чему-либо. Это установка на либеральное, уважительное отношение и принятие (понимание) поведения, убеждений, национальных и иных традиций и ценностей других людей, отличающихся от собственных. Толерантность способствует предупреждению конфликтов и установлению взаимопонимания между людьми.

*Качества, препятствующие межличностному общению и взаимодействию:*

– застенчивость – склонность человека к робкому или стыдливому поведению в общении, в поведении. Она определяется как наследственностью, так и условиями воспитания;

– властность – акцентуация стремления человека к власти над другими людьми. Стремление к превосходству, социальной власти компенсирует естественные недостатки людей, испытывающих комплекс неполноценности. Стремление к власти выражается в склонности управлять социальным окружением, в возможности награждать и наказывать людей, принуждать к совершению определенных действий вопреки их желанию, контролировать их действия;

– ригидность характеризует быстроту приспособления человека к изменяющейся ситуации, обозначает инертность, консервативность установок, неподатливость изменениям, вводимым новациям, слабую переключаемость с одного вида работы на другой;

– обидчивость определяет легкость возникновения эмоции обиды. Гордые, тщеславные, самолюбивые люди отличаются своего рода гиперестезией (повышенной чувствительностью) осознания собственного достоинства, поэтому они расценивают самые обычные слова, сказанные в их адрес, как обидные, подозревают окружающих в том, что их намеренно обижают, хотя те даже и не думали об этом;

– вспыльчивость – данная реакция характеризуется диапазоном от средневыраженного раздражения или досады до ярости и бешенства; это черта темперамента, которая проявляется и без связи с провоцирующей ситуацией;

– конфликтность и агрессивность – это склонность к агрессивному реагированию при возникновении конфликтной ситуации.

#### ***4.2 Приемы и методы воздействия на аудиторию***

*Риторические приемы, помогающие достичь эффекта общения со слушателями:*

– *имитация разговорности*, т. е. обращение к аудитории, риторические вопросы;

– *зрительный контакт* со слушателями (найти в толпе хоть одно доброжелательное лицо и обратиться к нему);

– *неожиданность* – использование в речи неизвестной слушателям информации;

– *гипербола* – заострить внимание, прибегнув к преувеличению, чтобы выявить причинно-следственные взаимосвязи между событиями, процессами, поведением людей;

– *прогнозирование* – опираясь на реальные факты, делать прогноз ожидаемых событий;

– *сопоставление всех «за» и «против»* – сопоставить все аргументы и найти правильное решение проблемы;

– *апелляция к авторитету* – делать ссылки на авторитеты науки;

– *сопереживание* – увлеченное описание события связывает выступающего со слушателями, заставляя их переживать;

– *внесение элемента неформальности* – привести примеры собственных переживаний или что-то из личного опыта, чтобы преодолеть сдержанность или предвзятость слушателей;

– *драматизация* – наглядно и увлекательно, сознательно драматизируйте, чтобы слушатели могли отождествлять себя с действующими лицами и жизненной ситуацией;

– *прямое включение* – следует отказываться от растянутого вступления, сразу начинать с главного;

– *юмор* – следует приводить смешные примеры, разбавлять повествование веселыми шутками, забавными историями из жизни окружающих людей;

– *экспрессия* – с учетом аудитории и конкретной речевой ситуации (официальная/неофициальная) выбирать неожиданные, стилистически необычные, запоминающиеся экспрессивные лексические средства.

Коммуникационный процесс – это обмен информацией между людьми.

#### **Основные функции коммуникации:**

– *информативная* – передача истинных или ложных сведений;

– *интерактивная (побудительная)* – использование различных форм воздействия, таких как внушение, приказ, просьба, убеждение;

– *перцептивная* – восприятие друг друга партнерами по общению и установление на этой основе взаимопонимания;

– *экспрессивная* – возбуждение или изменение характера эмоциональных переживаний.

#### **Виды общения:**

– **«контакт масок»** – формальное общение, когда отсутствует стремление понимать и учитывать особенности личности собеседника;

– **примитивное общение**, когда оценивают другого человека как нужный или мешающий объект;

– **формально-ролевое общение**, когда регламентированы содержание, средства общения и вместо знания личности собеседника обходятся знанием его социальной роли;

– **деловое общение**, когда учитывают особенности личности, характера, возраста, настроения собеседника, но интересы дела более значимы, чем возможные личностные расхождения;

– **духовное межличностное общение** друзей, когда можно затронуть любую тему и не обязательно прибегать к помощи слов;

– **манипулятивное общение** направлено на извлечение выгоды от собеседника с помощью различных приемов (лесть, запугивание, «пускание пыли в глаза», обман, демонстрация доброты);

– **светское общение**, суть которого в его беспредметности.

В ежедневном акте коммуникации человека слова (вербальные средства) составляют 7 %, звуки и интонации – 38 %, невербальные средства (мимика, жесты, позы) – 55 %.

### **4.3 Невербальные средства общения**

В отличие от рациональной коммуникации «язык тела» чаще всего бывает спонтанным. *Невербальное общение* – это коммуникация между индивидами без использования слов, т. е. без речевых и языковых средств. Невербальная коммуникация выполняет следующие *функции*:

- создание и поддержание психологического контакта;
- регуляция процесса общения;
- дополнение речи, придание новых смысловых оттенков словесному тексту, правильное толкование слов;
- замещение речи;
- репрезентация эмоциональных состояний и оценок партнеров по коммуникативному процессу.

Невербальные средства общения разделяются на следующие виды.

1 *Тактильные средства*. Включают в себя различного рода физические воздействия на партнера по общению, например, рукопожатие, хлопанье по плечу, объятия, поцелуи и другие прикосновения.

2 *Ольфакторные средства*. Включают в себя такие средства невербального общения, как приятные и неприятные запахи окружающей среды, естественные и искусственные запахи человека.

3 *Визуальные средства*. При их восприятии участвует зрение, которым воспринимаются мимика, жесты, пантомимика, устанавливается зрительный контакт.

**Пантомимика** – язык жестов, поз, мимики. Одним из важнейших источников информации о человеке является лицо. Выражение лица – главный показатель чувств.

**Мимика** – движение мышц лица, отражающее внутреннее эмоциональное состояние, способно дать истинную информацию о том, что переживает человек. Мимические выражения несут более 70 % невербальной информации.

Основные виды жестов:

- жесты-иллюстраторы;

- жесты-регуляторы;
- жесты-эмблемы;
- жесты-адаптеры;
- жесты-аффекторы.

Если жесты не соответствуют текстовому материалу или нарушено совпадение речи и жеста, то впечатление от выступления будет испорчено.

## 5 Культура речи

### 5.1 Культура речи как комплекс умений

**Культура речи** – это владение нормами устного и письменного литературного языка, умение использовать выразительные средства языка в различных условиях общения в соответствии с целями и содержанием речи.

Культуру речи можно рассматривать в двух аспектах:

- 1) нормативная точность речи;
- 2) соответствие качествам хорошей речи, т. е. информационная насыщенность, лаконичность, уместность, точность и доступность, благозвучие, использование выразительных средств.

**Многословие** – употребление лишних слов даже в короткой фразе. Лишние слова в устной речи могут свидетельствовать о нечеткости, неопределенности представлений о предмете разговора или о стилистической небрежности.

**Плеоназм** – разновидность многословия (от греч. *pleonasmus* – излишество): *главная суть, повседневная обыденность, ценные сокровища*.

**Тавтология** (от греч. *tauto* – то же самое, *logos* – слово) – повторение, обозначение другими словами уже названного понятия. Она свидетельствует о том, что говорящий не понимает точного смысла заимствованного слова: *внутренний интерьер, памятные сувениры, юный вундеркинд, ведущий лидер*. В то же время в языке закрепилось немало тавтологических сочетаний, употребление которых неизбежно: словарь иностранных слов, реальная действительность, экспонаты выставки.

Для усиления эмоционального воздействия в речи используются повторы. В пародийном тексте нагромождение одинаковых слов и выражений отражает комизм ситуации.

**Пример** – Если, приглашая даму на танец, Вы наступили ей на ногу, и она сделала вид, что не заметила этого, то Вы должны сделать вид, что не заметили, как она не заметила, но сделала вид, что не заметила. (Литературная газета).

Способы достижения выразительности речи:

- *лексическая выразительность* – использование образных выражений, нестандартный подбор слов;
- *фонетическая выразительность* – отчетливое произношение звуков речи;
- *грамматическая выразительность* – разнообразие словесных оборотов, афоризмов, пословиц, поговорок;

– эмоциональная выразительность – передача с помощью интонации, экспрессии, юмора.

## 5.2 Риторические фигуры и тропы

Риторические фигуры – это особые формы языковых конструкций, с помощью которых усиливается выразительность речи.

Виды риторических фигур:

– **фигуры мысли**: антитеза (*лед и пламень, земля и небо, волки и овцы*); обращение (*уважаемые слушатели, позвольте я начну*); риторический вопрос (*Вы ведь не зря сюда собрались?*);

– **фигуры прибавления** – повтор в виде анафоры, эпифоры, симплоки:

а) *Черноглазую девицу / Черногривого коня (М. Ю. Лермонтов)*;

б) *Это сбылось давным-давно / И забылось давным-давно...*;

в) *Во поле береза стояла / Во поле кудрявая стояла*;

– **фигуры убавления** – эллипсис, зевгма, бессоюзие:

а) *«Мне черный [кофе, хлеб...]*;

б) *У солдата блестели глаза и звезды на погонах*;

в) *Ночь, улица, фонарь, аптека / Бессмысленный и тусклый свет (А. Блок)*;

– **фигуры перемещения** – инверсия, т. е. изменение обычного порядка слов в предложении:

*В дверях эдема ангел нежный*

*Главой поникшею сиял,*

*А демон мрачный и мятежный*

*Над адской бездною летал (А. С. Пушкин)*;

– **фигуры переосмысления (тропы)** – слова и выражения, употребляемые в переносном смысле:

а) **метафора** (от греч. *metaphora* – перенос, образ) – перенесение названия одного предмета на другой: *совесть дремлет; закат полыхает; войско ощетинилось копьями*;

б) **аллегория** (от греч. *allos* – иной и *agogeio* – говорю) – выражение отвлеченных понятий в конкретных художественных образах: *правосудие в виде Фемиды, трусость в виде Зайца, хитрость в виде Лисы*;

в) **метонимия** (от греч. *metonymia* – переименование) – перенос названия с одного предмета на другой на основании их смежности: *Чернобыль – наша боль и скорбь. Фарфор и бронза на столе*;

г) **ирония** (греч. «*eironeia*» – притворство) – употребление слова или выражения в обратном смысле с целью насмешки: *вопрос «Откуда, умная, бредешь ты, голова?» (И. А. Крылов) обращен к ослу*;

д) **лицетворение** – наделение неодушевленных предметов признаками и свойствами человека: *И звезда с звездой говорит. Парк качался и стонал*;

е) **гипербола** (от греч. *hyperbole* – преувеличение) – образное преувеличение размеров, качества предмета или силы действия: *ожидать целую*

*вечность, море по колено, любить до безумия;*

ж) **литота** (от греч. *litotes* – простота) – образное преуменьшение размеров, качества предмета, силы действия: *мальчик-с-пальчик, мужичок-с-ноготок;*

з) **перифраза** (от греч. *periphrasis* – пересказ) – описательный оборот, употребляемый вместо какого-либо слова: *Унылая пора! Очей очарованье!* (А. С. Пушкин);

и) **эпитет** (от греч. *epitheton* – приложение) – образное определение предмета или действия: *Сквозь волнистые туманы пробирается луна, на печальные поляны льет печально свет она* (А. С. Пушкин);

к) **сравнение** – сопоставление одного предмета с другим с целью художественного описания первого: *Под голубыми небесами великолепными коврами, блестя на солнце, снег лежит* (А. С. Пушкин).

Образность речи достигается с помощью афоризмов, пословиц, поговорок, притч, т. к. в них заложена мудрость многих поколений.

### **Задание**

Поставьте ударения в следующих словах.

Баловать, бензопровод, боязнь, бунгало, верба, ворота, диспансер, договор, донельзя, доска.

### **5.3 Лексическая правильность речи**

Лексическая правильность речи – употребление слов в соответствии с их значением, а также соблюдение правил сочетания слов в речи.

**Синонимы** (от греч. *synonymia* – одноименность) – слова, различные по звучанию, но близкие по значению: аппетитный – вкусный – лакомый, смотреть – глядеть, родина – отечество – отчизна.

**Антонимы** (от греч. *anti* – против и *онума* – имя) – слова, имеющие противоположное значение: правда – ложь, добро – зло, говорить – молчать.

Небрежное отношение к антонимам может сделать речь абсурдной и смешной.

Засоряют речь:

– слова-паразиты – слова, которые не несут никакой смысловой нагрузки: как бы, значит, вообще, так сказать;

– звуки нозализации или размышления: э-э-э, хм;

– речевые штампы – шаблонные и трафаретные слова и фразы: в работе предприятия имели место отдельные недостатки;

– канцелярское красноречие: в данный момент, в целях осуществления, руководствуясь мероприятиями;

– социальные наречия:

а) жаргон – социальный диалект, который отличается от общеразговорного языка специфической лексикой и особым ее использованием;

б) арготизм – язык какой-либо социально замкнутой группы лиц, часто имеющей антисоциальный характер (воры, бродяги, нищие и т. п.);

в) сленг – набор особых слов или новых значений уже существующих слов, употребляемых в различных объединениях (профессиональных, социальных, возрастных группах).

### **Задания**

1 Прочитайте предложения и найдите в них нарушения лексических норм.

Молодые люди часто ощущают затруднения в своем труде.

В новом микрорайоне возвели новую школу.

Жизнь в университете продолжает кипеть и бурлить.

Усвоению учебного материала мешает некачественное и плохое выполнение домашних заданий.

2 Подберите синонимы к следующим словам.

Преимущество, преступление, приговор, убедительный.

3 Подберите антонимы к следующим словам.

Истец, оправдательный, наказание, действие, ответственное, исполнение, правомочный.

## ***5.4 Грамматическая правильность речи***

Грамматическая правильность речи определяет правила образования слов и форм слова, употребления частей речи и их форм, построения синтаксических конструкций.

### **Задания**

1 В следующих словах вставьте, где необходимо, пропущенные буквы, ориентируясь при этом на лексическое или грамматическое значение слов, указанное в скобках.

К...мпания (группа людей), к...мпания (мероприятие), плач... (существительное), плач... (глагол в повелительном наклонении), ож...г (существительное), ож...г (глагол в прошедшем времени), бал... (танцевальный вечер), бал... (оценка).

2 Замените заимствованные слова русскими словами или словосочетаниями. Ответьте на вопрос: всегда ли целесообразно употреблять иностранные слова вместо исконно русских?

Наш фильм получил в Каннах Гран-при. Президент остался доволен результатами саммита. Это, конечно, был эксклюзивный случай. Состоялась презентация новой книги молодого писателя. У этого сериала, как у большинства таких фильмов, хеппи-энд.

## 6 Техника речи

### 6.1 Элементы техники речи

Хорошо поставленный голос, правильное дыхание во время говорения, четкая дикция, безупречное произношение помогают лучше передать смысловые связи между частями речевого высказывания. Владение голосом – важнейшее качество любого человека. Голос – звук, издаваемый человеком при разговоре, пении, крике, смехе, плаче.

**Техника речи** – прикладная наука о правильном произношении и наиболее полной выразительности речи, а также комплекс навыков речевого дыхания, голосоведения, дикции и артикуляции, темпа и ритма, интонационного оформления речи.

**Речевой аппарат** – это совокупность органов человека, необходимых для производства речи.

Речевой аппарат состоит из четырех частей:

- 1) *дыхательные органы* (легкие, трахеи, бронхи, дыхательные мышцы, диафрагма);
- 2) *вибраторы* (голосовые связки, голосовые мышцы);
- 3) *резонаторы* (зубы, альвеолы, твердое нёбо, глотка, полость носа, гортань);
- 4) *артикуляторы* (язык, губы, мягкое нёбо, надгортанник).

### 6.2 Основы дыхания. Голос как инструмент оратора

**Речевое (фонационное) дыхание** – управляемая оратором система «вдох-выдох» в процессе голосообразования.

Речевое фонационное дыхание – это выработанное специальной тренировкой смешанное или диафрагмально-межреберное дыхание.

Ритм фонационного дыхания несколько отличается от обычного: для него характерны короткий энергичный **вдох** и длительный равномерный **выдох**. Соотношение вдоха и выдоха по времени составляет пропорцию 1:10...15. Вдох делается только на смысловой паузе.

*Качества речевого голоса:*

- сила и громкость;
- тембр (звуковая окраска голоса);
- высота (способность к изменениям по музыкальным тонам);
- диапазон (объем, т. е. свойственная голосу совокупность музыкальных тонов);
- благозвучие (отсутствие звуковых помех, слаженная работа всех частей речевого аппарата).



### **6.3 Темп, ритм, паузы в речи. Интонация**

**Диапазон голоса** – объем, т. е. свойственная голосу совокупность звуков различной высоты. Плавно переходя от одной тональности к другой, можно придать дополнительную выразительность устной речи.

**Сила голоса** – мощность голоса, т. е. «поставленный голос», когда выступающий говорит негромко, но все его слышат.

**Темп** (от лат. *tempus* – время) речи – это скорость, быстрота, с которой говорящий произносит слова, фразы и весь текст в целом.

Темп речи зависит от индивидуальных особенностей оратора и трудно поддается регулированию. Нормальный темп для произнесения – 120...150 слов в минуту.

Торопливость речи (300 слов в минуту) вызывается робостью или полным безразличием к слушателям. Создается впечатление, что выступающий спешит «отделаться» от аудитории. Замедленная, вялая речь – удел людей флегматичных или ленивых (менее 100 слов в минуту). Возбужденная речь обусловлена рвением и старательностью выступающего. Следует давать слушателям время вникнуть в наиболее содержательные мысли.

**Ритм** (от лат. *rhythmus* – чередование) речи – чередование элементов речи: ударных и безударных слогов, синтаксических конструкций, пауз с целью смысловой выразительности, легкости усвоения.

Логическое ударение – усиление голоса на том слове во фразе, которое говорящий хочет подчеркнуть, придать ему большее значение. Внутри речевого такта слова произносятся как одно целое, причем центром речевого такта становится слово, несущее на себе логическое ударение.

**Тембр голоса** – характерная окраска звука, зависящая от состояния всего аппарата речи.

Средства, необходимые для преодоления недостатков тембра голоса: развитие подвижности челюсти, управление гибкостью мягкого нёба, дыхательные упражнения. Голос должен отражать чувства и ощущения.

Ритмично-интонационную окраску речи придает интонация – чередование повышений и понижений интенсивности голоса, его тона, эмоциональной окраски.

*Функции интонации:*

- семантическая (смысловая);
- экспрессивная (эмоциональная);
- синтаксическая (пунктуационная);
- эвфоническая (благозвучие).

#### **Задание**

Повторите слово «хорошо» с выражением радости, восторга, восхищения, нерешительности, угрозы, гнева.

### **6.4 Артикуляция и дикция**

**Артикуляция** (от лат. *articulation* – соединение) – совокупность произносительных движений речевых органов, необходимая для образования

данного звука.

**Дикция** (лат. diction – произнесение) – отчетливое произношение каждого отдельного звука речи и звуковых сочетаний.

Признаки проблем с дикцией:

- люди часто просят Вас повторить только что сказанные Вами слова;
- у Вас заметный акцент;
- у Вас устает горло после десятиминутного разговора;
- у слушающих Вас людей через некоторое время начинает блуждать взгляд;
- Вы теряете контроль над голосом в конце длинного предложения.

### ***Упражнение для выработки дикции***

Произнесите следующие фразы с различной интонацией (утверждения, вопроса).

- 1 Пословица не мимо молвится.
- 2 Написано пером, не вырубишь топором.
- 3 На дворе трава, на траве дрова.
- 4 Дружба дружбой, а служба службой.
- 5 Терпенье и труд все перетрут.

## **7 Психология и этика делового общения**

### ***7.1 Особенности делового общения***

Деловое общение – установление и развитие контактов между людьми в служебной сфере.

#### **Особенности делового общения.**

- 1 Значимо не само по себе, а как способ оптимизации производственных отношений.
- 2 Партнер выступает как личность, значимая для субъекта общения.
- 3 Происходит, как правило, в официальной обстановке.
- 4 Общающихся людей отличает взаимопонимание в вопросах дела.
- 5 Основная задача – установление продуктивного сотрудничества.

#### ***Принципы делового общения.***

1 Регламентированность: подчинение установленным нормам и правилам. Включает речевой этикет (использование официально-делового стиля речи) и поведенческий этикет (принятые нормы поведения).

2 Целенаправленность – в основе общения лежат определенные цели и задачи.

3 Статусная обусловленность – в основе лежит положение, занимаемое в социальной иерархии.

Факторы делового общения, которые влияют на процесс его протекания, можно разделить на три группы. Физические факторы определяются ситуацией общения (место, время, физическое расстояние между участниками и т. п.). Социально-ролевые факторы определяются социальными характеристиками

(пол, возраст, образование, должность). Эмоционально-нравственные факторы выражают, какие эмоции и чувства сопровождают процесс общения и на какой морально-этической основе оно выстраивается.

*Выделяют три подхода к построению деловых отношений.* Партнерство означает отношение к другому человеку как равному себе самому. При партнерстве собеседник воспринимается как равноценный субъект, основные способы воздействия строятся на договоре. Соперничество состоит в стремлении навязать или отстоять свою позицию, добиться одностороннего преимущества. Доминирование предполагает стремление распоряжаться, подчинять себе партнера.

## **7.2 Виды деловой коммуникации**

*По способу обмена информацией* различают устную (деловая беседа, совещание, консультация) и письменную коммуникацию. Письменные виды делового общения – это многочисленные служебные документы: деловое письмо, протокол, отчет, справка, докладная и объяснительная записки, акт, заявление, договор, устав, положение, инструкция, решение, распоряжение, указание, приказ, доверенность и др.

Устные виды делового общения, в свою очередь, разделяются на монологические и диалогические. К монологическим видам относится публичная речь – ораторская речь, адресованная определенной аудитории, которая произносится с целью информирования слушателей и оказания на них желаемого воздействия (убеждение, внушение, воодушевление, призыв к действию и т. д.). Различают следующие виды публичной речи: приветственная речь; торговая речь (реклама); информационная речь; доклад (на заседании, собрании); презентация.

Диалогические виды делового общения, в которых участвует минимум двое собеседников, более многообразны. Они включают деловой разговор, деловую беседу, переговоры, совещание и пр.

Деловой разговор – кратковременный контакт, преимущественно на одну тему. Деловая беседа – межличностное речевое общение нескольких собеседников с целью разрешения определенных деловых проблем или установления деловых отношений, является наиболее распространенной и чаще всего применяемой формой деловой коммуникации. Деловая беседа по телефону – способ оперативной связи, значительно ограниченной по времени, требующий от обеих сторон знания правил этикета телефонных разговоров. Беседа или передача сообщений по телефону являются самыми распространенными формами коммуникаций, их отличает непосредственный контакт и большое разнообразие способов общения, что позволяет без труда сочетать деловую (формальную) и личную (неформальную) части всякого сообщения. Деловые переговоры – обмен мнениями для достижения какой-либо цели, выработки соглашения сторон. Служебное совещание – один из эффективных способов привлечения сотрудников к процессу принятия решений,

инструмент управления причастностью сотрудников к делам своего подразделения или организации в целом. Деловая дискуссия – обмен мнениями по деловому вопросу в соответствии с более или менее определенными правилами процедуры и с участием всех или отдельных её участников. Пресс-конференция – встреча официальных лиц с представителями прессы, телевидения, радио с целью информирования общественности по актуальным вопросам. Интервью – разговор с журналистом, предназначенный для печати, радио, телевидения.

### **7.3 Этика делового общения**

*Этика делового общения* – система общепринятых принципов и правил поведения, общения и взаимодействия в производственной сфере.

*Основные понятия профессиональной этики.*

Профессиональный долг – фиксация служебных обязанностей, ориентироваться не на личные, а на групповые и общественные интересы.

Профессиональная ответственность – сознательное выполнение стоящих перед работником задач.

Профессиональная совесть – способность смотреть на свой труд с позиций общечеловеческих ценностей.

*Принципы профессиональной этики включают гуманизм, оптимизм и патриотизм.* Принцип гуманизма – признание неповторимости и ценности каждой личности (не проявлять высокомерие, безразличие, не навязывать свои пристрастия и пр.). Принцип оптимизма – позитивный взгляд на мир. Принцип патриотизма – устойчивое и осмысленное отношение к Родине, готовность к деятельности на благо страны.

**Этические ценности делового общения.**

1 Профессиональная компетентность и грамотность.

2 Порядочность – выполнение данных кому-либо обещаний.

3 Уважение к личности партнера – проявление внимания и предупредительности.

4 Дисциплинированность – подчинение требований организации и ее руководства.

5 Толерантность – терпимость к недостаткам партнеров, тактичность и деликатность.

6 Честность, обозначающая необходимость говорить правду всегда, когда это возможно.

7 Скромность – адекватность самооценки и пр.

## 8 Диалогическая речь

### 8.1 Диалог как форма эффективного общения

*Диалог* – это разговор двух или нескольких лиц, форма речи, состоящая из обмена репликами.

*Характеристики диалога.*

1 Диалог рассматривается как первичная, естественная форма речевой коммуникации, поэтому как форма речи он получил свое наибольшее распространение в сфере разговорной речи, однако диалог представлен также и в научной, и публицистической, и официально-деловой речи.

2 Диалог представляет собой неподготовленный, спонтанный тип речи. Это утверждение касается в первую очередь сферы разговорной речи, где тематика диалога может произвольно меняться в ходе его развертывания. Но даже в научной, публицистической и официально-деловой речи при возможной подготовке (прежде всего вопросных) реплик развертывание диалога будет спонтанным, поскольку в абсолютном большинстве случаев реплики-реакции собеседника неизвестны или непредсказуемы.

3 В диалогической речи наиболее ярко проявляется так называемый *универсальный принцип экономии средств словесного выражения*. Это значит, что участники диалога в конкретной ситуации используют минимум словесных, или вербальных, средств, восполняя не выражаемую словесно информацию за счет невербальных средств общения – интонации, мимики, телодвижений, жестов.

4 В диалоге нет слушающих или говорящих, от других форм общения он отличается активностью обеих сторон. Из него каждый партнер извлекает пользу, получает новую для себя информацию.

5 Как форма общения присутствует во всех видах отношений. Через диалог усваиваются общечеловеческий опыт, исторически сложившиеся общественные нормы, нравственные ценности.

### Список литературы

1 **Андреева, Г. М.** Социальная психология: учебник для вузов / Г. М. Андреева. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва: Аспект Пресс, 2010. – 373 с.

2 **Голуб, И. Б.** Риторика: учитесь говорить правильно и красиво / И. Б. Голуб. – 2-е изд., стер. – Москва: Омега-Л, 2010. – 405 с.

3 **Захараш, Т. Б.** Психология общения: учебное пособие / Т. Б. Захараш. – Москва: Моск. ун-т им. С. Ю. Витте, 2013. – 116 с.

4 **Кузнецов, И. Н.** Деловое общение / И. Н. Кузнецов. – 7-е изд. – Москва: Пашков и К, 2018. – 528 с.

5 **Кузнецов, И. Н.** Риторика, или Ораторское искусство: учебное пособие / И. Н. Кузнецов. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 431 с.

6 **Микальская, А. К.** Риторика: учебник / А. К. Микальская. – Москва: ИНФРА-М, 2019. – 480 с.