

МЕЖГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БЕЛОРУССКО-РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра «Гуманитарные дисциплины»

РИТОРИКА

*Методические рекомендации к практическим занятиям
для студентов направления подготовки
01.03.04 «Прикладная математика»
очной формы обучения*



Могилев 2023

УДК 808.5(075.8)
ББК 83.7я73
Р55

Рекомендовано к изданию
учебно-методическим отделом
Белорусско-Российского университета

Одобрено кафедрой «Гуманитарные дисциплины» «25» января 2023 г.,
протокол № 7

Составитель канд. пед. наук О. П. Мариненко

Рецензент д-р 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	И. В. Голубцова
Компьютерная верстка	М. М. Дударева

Подписано в печать 20.03.2023. Формат 60x84/16. Бумага офсетная. Гарнитура Таймс.
Печать трафаретная. Усл. печ. л. 2,09. Уч.-изд. л. 2,13. Тираж 31 экз. Заказ № 340.

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, 2023

Содержание

1	Общее представление о риторике	4
1.1	Риторика как наука.....	4
1.2	Категории риторики	4
1.3	Краткая история риторики.....	5
1.4	Задания для практической работы.....	7
2	Выразительные средства и приемы риторики	8
2.1	Особенности публичных выступлений.....	9
2.2	Понятие стиля речи.....	10
2.3	Средства публичной речи.....	12
2.4	Задания для практической работы.....	13
3	Культура речи.....	13
3.1	Культура речи как комплекс умений.....	14
3.2	Риторические фигуры и тропы.....	14
3.3	Лексическая и грамматическая правильность речи.....	16
3.4	Задания для практической работы.....	16
4	Логическая организация речи.....	18
4.1	Логические законы и последовательности.....	18
4.2	Теория аргументации.....	18
4.3	Правила доказательства и опровержения.....	19
4.4	Задания для практической работы.....	20
5	Психологические аспекты речевой коммуникации.....	21
5.1	Влияние личностных характеристик на речевую коммуникацию.....	21
5.2	Приемы и методы воздействия на аудиторию.....	23
5.3	Невербальные средства общения.....	25
5.4	Задания для практической работы.....	25
6	Техника речи.....	26
6.1	Элементы техники речи.....	26
6.2	Основы дыхания. Голос как инструмент оратора.....	27
6.3	Артикуляция и дикция.....	28
6.4	Техника слушания.....	28
6.5	Задания для практической работы.....	30
7	Полемическое искусство.....	31
7.1	Ведение спора.....	31
7.2	Диалог как форма эффективного общения	32
7.3	Задания для практической работы.....	33
	Список литературы.....	34

1 Общее представление о риторике

1.1 Риторика как наука

Риторика (от греч. *rheo* – 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.

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

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 – формирование коммуникативной компетенции 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 – получение, накопление и сохранение информации;
- аккумулятивная (накопительная) – 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 Краткая история риторики как науки

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 ритора 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», «Топика», «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.

1.4 Задания для практической работы

1 Подготовьте выступление на интересующую Вас тему и выступите перед товарищами. Проанализируйте свое выступление.

Схема аналитического анализа выступления.

1 Как аудитория встретила оратора (выступающего) (доброжелательно, равнодушно, безразлично, недоверчиво, неприязненно, с открытой враждебностью)?

2 Как началась речь? Робел ли оратор (выступающий) или держался уверенно?

3 Вызвало ли начало выступления интерес, удивление, настороженность, безразличие?

4 Шел ли доклад (выступление) по плану, укладывался ли выступающий во времени? Приходилось ли сокращать выступление, менять последовательность? Если да, то почему?

5 Как можно охарактеризовать настроение аудитории на всем протяжении выступления: были ли признаки заинтересованности, какие именно и усиливались ли они по ходу слушания?

6 Когда появились признаки усталости у слушателей или потери интереса? Каковы были признаки непонимания или, наоборот, интереса, вовлеченности в разговор и увлечения беседой?

7 Если аудитория реагировала отрицательно, как в целом, так и частично, то чем это могло быть вызвано?

8 Были ли у выступающего ошибки, повторы, неудачные обороты речи?

9 Как сам выступающий оценивает выбор темы, ее раскрытие, свою позицию, построение (композицию) выступления, его начало, конец, логику, выводы?

10 Чем объяснить удовлетворенность (неудовлетворенность) слушателей?

11 Как сам автор оценивает работу механизмов речи, дыхание, интонации; не было ли излишнего напряжения, вялости, упрощения; свободно ли он держался, не злоупотреблял ли жестами и мимикой?

12 Желает ли выступающий послушать, что говорят о нем слушатели – люди прямые, честные, правдивые?

2 Подберите текст и подготовьте анализ произведения по приведенной схеме.

Схема риторического анализа произведения.

1 *Общая характеристика текста* (устный или письменный вид) – художественная проза, поэтическое произведение, деловой документ, политическая речь, судебная речь и т. д.

2 *Жанр и предметное воплощение*: письмо, речь на митинге, лекция, телеграмма, спектакль, монолог в спектакле и т. д.

3 *Характеристика содержания*: жизнеописание, текст закона, разговор друзей, рассказ о событиях, описание природы, кто говорит, кому и с какой целью, при каких обстоятельствах и т. д.

4 Что известно об авторе, уровень его интеллекта, духовного склада.

5 Что предполагает адресант? На какой уровень восприятия и понимания ориентировано высказывание?

6 В каком стилистическом ключе построен текст (стиль, его разновидность)? Какими средствами выражена стилистическая принадлежность?

7 Композиция, построение речевого произведения, его сюжетные линии и пр.

8 Характеристика риторических средств: тропы и фигуры, фразеология, афоризмы, монологи и диалоги, архаизмы, диалектизмы и пр.

9 Соблюдение нормы культуры речи, требований литературного языка, речевые ошибки.

10 Особенности авторского стиля речи.

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. Протокольно-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. Аудиорию 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 речи

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.

Выделяют пять функциональных стилей: научный, художественный, публицистический, официально-деловой, разговорный. *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, пошлатина, 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, клавиша – *вместо* клавиатура, лазер – *вместо* принтер.

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. Его особенности состоят в использовании большого количества средств, украшающих речь: эпитеты, метафоры, сравнения. эмоционально-экспрессивной лексики, фразеологизмов. данный стиль характеризует также то, что в нем используются черты других стилей в зависимости от замысла автора.

2.3 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.

Любая речь имеет следующие составные части: вступление, главная часть,

заклучение.

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.

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

2.4 Задания для практической работы

1 Расставьте ударения. Если возможны акцентологические варианты, укажите, пожалуйста.

Языковой барьер – языковая колбаса; чудной (странный) человек – чудный (очаровательный) голос; характерный признак – характерная (упрямая) девушка; безудержный, бредовый, веснушчатый, дремота, зевота, ходатайствовать, щепоть, юродивый, закупорить, медикамент, приговор, донельзя, средство, обеспечение, облегчить, танцовщица, тотчас, уведомить, феномен, баловать, намерение, осведомить, заговор.

2 Выберите правильный вариант. Обоснуйте, пожалуйста, свой выбор.

1 (Растворимый, растворимое) кофе. 2 (Пахучая, пахучий) георгин(а). 3 (Новая, новый) шампунь. 4 (Черный, черная) бакенбард(а). 5 (Концертная, концертный) рояль. 6 (Белая, белый) вуаль. 7 Лакированный туфель – лакированная туфля. 8 Шелковый жилет – шелковая жилетка. 9 Проселочный развилок – проселочная развилка. 10 (Оспоривать, оспаривать) в суде. 11 (Успокоивать, успокаивать) дочь. 12 (Присвоить, присваивать) чужие заслуги. 13 (Подмораживает, подмороживает) к вечеру.

3 Устраните, пожалуйста, ошибки, связанные с употреблением глаголов. Исправьте и другие речевые ошибки.

1 Внук часто одевается бабушкой. 2 Деталь бросается в воду, а затем вымывается. 3 Сынок, дома приведишь в порядок и пообедай. 4 Родители часто попадают в ситуации, когда дети совершают непонятные поступки. 5 Язык всегда отвечает потребностям пользующего коллектива. 6 Внимание, дверь открывается и закрывается автоматически.

3 Культура речи

3.1 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.

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.

3.2 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 оцетинилось копьями;*

б) **аллегория** (от греч. *allos* – иной и *agoreuo* – 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** (от 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) **олицетворение** – 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.

3.3 Лексическая и грамматическая 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 *onyma* – 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) арго – 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).

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

3.4 Задания для практической работы

1 Охарактеризуйте, пожалуйста, себя как языковую личность: (степень владения русским языком; владение механизмами памяти, говорения; степень свободы, раскованности и владения собой; владение стилями, нормами языка, интонациями и пр.; часто ли и охотно выступаете, говорливы или молчаливы; есть ли дефекты речи; есть ли друзья, с которыми говорите откровенно).

2 Ознакомьтесь, пожалуйста, с перечнем тем. Вам предлагается: осмыслить эти темы; оценить их с точки зрения своих возможностей, готовности к выступлению с докладом; выбрать одну тему для углубленной работы над нею; выступить перед аудиторией, затем сделать самооценку публичной речи.

1 Что я понимаю под богатством духовного мира человека? 2 Человек прошлого – человек будущего. 3 Язык и речь – две стороны единого предмета.

4 Механизмы восприятия и понимания речи. 5 Культура мышления. 6 Проблемы отцов и детей. 7 К. Д. Ушинский о роли русского языка в духовном мире человека.

3 Устраните, пожалуйста, речевые ошибки, связанные с управлением.

1 Ответ по заявлению был получен немедленно. 2 Движение по трассе было прервано благодаря снежным заносам. 3 Работы на пришкольном участке проводились согласно указаний учителя. 4 В выходные дни наша семья бывает в опере. 5 К сожалению, некоторые ученики не выполняют домашние задания. 6 Успехи наших физкультурников не должны заслонять недостатки, которые все еще имеются. 7 Вы должны будете отчитаться о проделанной работе. 8 Мальчик бросил камнем в воду. 9 Учитель дал нам подробное разъяснение о допущенных ошибках. 10 Вследствие предстоящего отъезда необходимо собрать вещи. 11 Ученикам дежурного класса было поручено наблюдать порядок на перемене. 12 Оценка В. Г. Белинского романа «Евгений Онегин» была чрезвычайно высоко.

4 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.

5 Подберите синонимы к следующим словам.

Преимущество, преступление, приговор, убедительный.

6 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).

7 Замените заимствованные слова русскими словами или словосочетаниями.

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.

4 Логическая организация речи

4.1 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.

4.2 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 *ad hominem* (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.

4.3 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.

4.4 Задания для практической работы

1 Исправьте ошибки в предложениях. Объясните, пожалуйста, свои действия.

- 1 Узкая дорога была покрыта проваливающимся снегом под ногами.
- 2 Мой спутник указал мне на высокую поднимающуюся гору прямо против нас.
- 3 Туристы делились полученными впечатлениями о Кавказе за время похода.
- 4 Прошу вас ответить на волнующий вопрос не только меня, но и многих других.
- 5 Поэт обратился к самому сокровенному, созданным самим народом.
- 6 Недорослями называют молодых людей, недостаточно воспитанными своими родителями.
- 7 Мы любовались картиной бушующего моря у наших ног.
- 8 По узкой тропинке мы поднялись на площадку, извивающую между скал.

2 К приведенным словам подберите, пожалуйста, синонимы с оттенками значения.

Пустословие, сверкает, говорливый, отечество, рабство, ложь, вестибюль, сравнение, образец, клиника, вокализм, мелодия, образ, звук, изменник, коммуникатор, ученость, история, роман, талант, интеллигент.

3 Исправьте, пожалуйста, предложения, аргументируя свои действия.

- 1 В соревнованиях по легкой атлетике наши спортсменки, встречаясь с американками, одержали блестящую победу.
- 2 Все изложение материала в книге сделано предельно кратко, учитывая бюджет времени ученика.
- 3 Прочитав сочинение, мне думается, что тема раскрыта.
- 4 Подъезжая к реке, мы остановили лошадей.
- 5 Быстро одевшись и умывшись, он полетел на всех парусах в университет, но, зацепившись за что-то и споткнувшись, упал.
- 6 Приехав на Кавказ, нас встретила прекрасная погода

4 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.

5 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.

6 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.

5 Психологические аспекты речевой коммуникации

5.1 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.

5.2 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 обращаться 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 %.

5.3 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.

5.4 Задания для практической работы

1 Составьте и запишите, пожалуйста, следующее.

1 Заявление в деканат о своем желании заниматься по индивидуальному плану (должны быть обоснования, мотивировка). 2 Ответ на письмо друга, подруги. 3 Приглашение друзьям на свою свадьбу. 4 Небольшой рассказ о своем летнем отдыхе в Анталии или на Кипре. Дайте устный комментарий.

2 Найдите, пожалуйста, ошибки в употреблении многозначных слов, попутно устранив другие ошибки.

1 В его образе мы видим образ жизни всех помещиков России. 2 К вечеру погода разгулялась. 3 Когда Онегин узнал, что Татьяна вышла замуж за генерала, он понял, что он лишний человек. 4 На костре были лучшие люди села. 5 На площади перед школой вы увидите разбитые цветники. 6 Вечер, посвященный

русскому языку, будет проведен в субботу утром. 7 Я прощалась со школой, и сегодня мне хочется замахнуться на что-нибудь героическое. 8 После кровавых боев копыта у крестоносцев были в крови. 9 У Гоголя каждое действующее лицо имеет свое лицо. 10 Старуха Изергиль состоит из трех частей.

3 Раскройте скобки, выбирая подходящее слово, обоснуйте свой выбор. За справками обращайтесь, пожалуйста, к словарям.

1 (Демократичная, демократическая) система. 2 Телевизор (дефектный, дефективный). 3 Выход (запасный, запасливый). 4 Дед был (оборотным, оборотливым) человеком. 5 (Наследие, наследство) Ренессанса. 6 Учителя точных наук считали его (невежей, невеждой). 7 Жванецкий (сыскал, снискал) славу. 8 У бабушки всегда (сытый, сытный) обед. 9 Костюм она сшила из (цлого, цельного) куска трикотажа. 10 Девушка (усвоила, освоила) весь теоретический материал. 11 (Уплатить, оплатить) за проезд по железной дороге. 12 (Надеть, одеть) куртку на ребенка. 13 От разгоревшегося (пожара, пожарища) посветлело на улице.

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, голосообразования, 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).

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).

6.3 Артикуляция и дикция

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

Дикция (от лат. *dictio* – 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.

6.4 Техника слушания

Выделяют рефлексивное и нерефлексивное слушание.

Нерефлексивное (пассивное) слушание – это умение внимательно молчать, не вмешиваясь в речь собеседника своими замечаниями. Слушание этого вида особенно полезно тогда, когда собеседник проявляет такие глубокие чувства, как гнев или горе, горит желанием высказать свою точку зрения, хочет обсудить наболевшие вопросы. Ответы при неререфлексивном слушании должны быть сведены к минимуму: «Да!», «Продолжайте», «Интересно» и т. д.

Рефлексивное (активное) слушание представляет собой процесс расшифровки смысла сообщений. Выяснить реальное значение сообщения помогают рефлексивные ответы, среди которых выделяют выяснение, перефразирование, отражение чувств и резюмирование.

Выяснение представляет собой обращение к говорящему за уточнениями при помощи ключевых фраз типа: «Я не понял», «Что вы имеете в виду?», «Пожалуйста, уточним это» и т. п.

Перефразирование – собственная формулировка сообщения говорящего для проверки его точности. Ключевые фразы: «Как я понял вас...», «Вы думаете, что...», «По вашему мнению...».

При *отражении чувств* акцент делается на отражении слушающим эмоционального состояния говорящего при помощи фраз: «Вероятно, вы чувствуете...», «Вы несколько расстроены...» и т. д.

При *резюмировании* подытоживаются основные идеи и чувства говорящего, для чего используются фразы: «Вашими основными идеями, как я понял, являются...», «Если теперь подытожить сказанное вами, то...».

Резюмирование уместно в ситуациях при обсуждении разногласий в конце беседы, во время длительного обсуждения вопроса, при завершении разговора.

Эмпатическое слушание позволяет переживать те чувства, которые переживает собеседник, отражать эти чувства, понимать эмоциональное состояние собеседника и разделять его. При эмпатическом слушании не дают советов и оценок, не критикуют, не поучают. Именно в этом и состоит секрет хорошего слушания – такого, которое дает другому человеку облегчение и открывает новые пути для понимания самого себя.

Нужно избегать *типичных ошибок слушания*, среди которых можно выделить следующие.

Перебивание собеседника во время его сообщения. Большинство людей перебивают друг друга неосознанно. Руководители чаще перебивают подчиненных, а мужчины – женщин. При перебивании нужно постараться тут же восстановить ход мыслей собеседника.

Поспешные выводы заставляют собеседника занять оборонительную позицию, что сразу же возводит преграду для конструктивного общения.

Поспешные возражения часто возникают при несогласии с высказываниями говорящего. Зачастую человек не слушает, а мысленно формулирует возражение и ждет очереди высказаться. Затем увлекается обоснованием своей точки зрения и не замечает, что собеседник пытался сказать то же самое.

Непрошенные советы обычно дают люди, не способные оказывать реальную помощь. Прежде всего нужно установить, что хочет собеседник: совместно поразмышлять или получить конкретную помощь.

6.5 Задания для практической работы

1 Составьте, пожалуйста, словосочетания с данными словами. Объясните различия в их значении.

Драматичный – драматический; критический – критичный; гуманный – гуманистический; реалистический – реалистичный; женский – женственный; человечный – человеческий; помост – подмости.

2 Исправьте, пожалуйста, предложения; объясните ошибки.

1 Ленский – поэт, хорошо воспитанный юноша, грамотный. 2 Родина подымалась из пожара и огня. 3 Надо оставить для потомства свой след, свою тень. 4 Русский народ не только умеет трудиться, а весело проводить недосуг. 5 Он понимает, любит и наслаждается только деньгами. 6 Сам двор был загрязнен и поломан. 7 Непосильным трудом и голодовкой мучили пленных. 8 Этот человек был сильный натурой и духом. 9 М. Шолохов – выдающий писатель, правдивый летописец.

3 Исправьте, пожалуйста, ошибки, связанные с употреблением деепричастного оборота (деепричастный оборот оставьте без изменения).

1 Глядя на эту ветку сирени, мне вспомнилась моя молодость. 2 Слушая музыку Моцарта, нас не покидает ощущение причастности к чуду. 3 Едва научившись ходить, у него возникла потребность рисовать. 4 Думая о ней, мне становится грустно. 5 На катке всегда весело и интересно, хотя, накатавшись, болят ноги. 6 Приехав домой, мне стало значительно лучше. 7 Войдя в воду, у меня все тело покрылось мурашками. 8 Живя в монастыре, Мцыри преследовали мечты о свободе. 9 Взобравшись на крышу, Павке хорошо был виден сад Лещинских. 10 Жизнь должна изображаться в книгах такой, как она есть, не приукрашивая ее.

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

5 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 Полемическое искусство

7.1 Ведение спора

Спор – это вид деловой коммуникации, широко применяемый, если необходимо обсудить разногласия, когда нет единого мнения по обсуждаемому вопросу.

Принципы ведения спора.

1 Принцип предварительной подготовки к ведению спора. Предварительная подготовка позволяет не только мобилизоваться, но и многое обдумать и даже смоделировать наиболее вероятный ход спора, сделать некоторые «заготовки», собрать и осмыслить необходимую информацию.

2 Принцип терпимого отношения к инакомыслящим. Суть этого принципа в том, что противоположная сторона так же как и вы имеет право на истину. А потому она также стремится к ней. Но важна и нужна не только истина, но и то, насколько корректно она будет установлена.

3 Принцип последовательного анализа альтернатив. Суть принципа заключается в том, что практически любая проблема имеет, как правило, несколько возможных подходов и способов решения, однако не все являются оптимальными. С другой стороны, два разных способа в зависимости от условий, целей, средств могут служить нахождению истины.

Более того, развертывая тот или иной подход, мы в самом процессе поиска истины можем допускать просчеты. То же самое свойственно и нашим

оппонентам. Вот почему необходимо, не заикливаясь на одном подходе, рассматривать всевозможные альтернативные варианты.

4 Принцип корректного спора. Это один из основных принципов ведения споров: чем корректнее будут суждения и действия, тем больше шансов на достойную победу над оппонентом.

5 Принцип отстранения. Давно замечено, что спор выигрывает не только тот, кто эрудированней, но и тот, кто, как бы со стороны наблюдая за спором, видит происходящее в целом и способен в ходе спора корректировать свои недостатки и промахи, подняться над личными интересами и преодолеть психологические барьеры.

6 Принцип преодоления психологических барьеров. Серьезным препятствием на пути к победе в споре являются неправильные психологические установки: преувеличение или, наоборот, принижение подготовленности соперника; идеализация наших способностей правильно воспринимать услышанное.

7 Принцип поэтапного приближения к истине в споре, дискуссии. Эффективность спора и продвижения к истине прямо зависит от того, насколько четко и своевременно фиксируются этапы спора, чтобы не получилось, как нередко бывает, что «из-за деревьев леса не увидели».

Элементы процедуры спора.

1 Вводное информирование. Инициатор информирует участников о проблеме, целях и самой ситуации, породившей дискуссию, спор.

2 Аргументация сторон. Каждая из сторон, имеющая свою позицию, точку зрения, аргументированно отстаивает свою точку зрения.

3 Оппонирование. Каждая из спорящих сторон выступает по отношению к другим в качестве оппонента, высказывает критические суждения, сомнения, отстаивая свою исходную позицию.

4 Активное противоборство. Продолжение дискуссии, спора, поиск дополнительных аргументов, подключение всех желающих принять участие в дискуссии, споре. Контраргументация и сопоставление альтернатив.

5 Поиск компромисса. На этом этапе каждая из противоборствующих сторон должна пойти на приемлемые для нее уступки. Частичный отход от своей позиции, а может, и её пересмотр. Анализируются и сопоставляются все возможные варианты решения.

6 Поиск решения. Идет обобщение всего конструктивного, позитивного, что было вы сказано в процессе дискуссии, спора, отыскиваются точки соприкосновения, сближаются позиции, взаимоприемлемые решения.

7 Завершение спора. На этом этапе подводятся итоги спора, дискуссии, резюмируются результаты, констатируется, что достигнуто и какой ценой.

7.2 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.

7.3 Задания для практической работы

1 Найдите и объясните, пожалуйста, ошибки, связанные с искажением устойчивых сочетаний слов.

1 Пушкин – настоящий гений своего дела. 2 Любовь Маресьева к своему делу заставляет делать над собой чудеса. 3 Писатели всегда уделяли много места семье. 4 Большую роль в жизни человека имеет подсознание. 5 Это не остановило его на достигнутом. 6 Нет причин впадать в паническое настроение. 7 Мы не всегда отдаем отчет тому, как важны праздники в нашей жизни. 8 Басни на злобу дня не занимали главную роль в творчестве Крылова. 9 История знает много точек мировоззрения. 10 Горький в своем произведении дал огромную тему для размышления. 11 Внутреннее богатство – это оружие от многих бед.

2 Прочитайте текст и выполните задания: определите стиль текста; тип речи; из второго предложения выпишите метафору; из четвертого предложения выпишите сравнение.

1 Я грустил и немного скучал. 2 Скука, тишина и мурлыканье волн мало-помалу навели на меня разные мысли. 3 Я жил и 100 как будто делал этим одолжение неведомой силе, заставляющей меня жить. 4 Несомненно, что я был односторонне узок, но мне казалось, что мой мыслительный горизонт не имеет ни начала, ни конца и что мысль моя широка, как море. 5 Я сидел в беседке,

смотрел на греческих детей с длинными носами и думал: «К чему, спрашивается, рождаются и живут вот эти самые дети? Вырастут, сами не зная для чего, проживут в этой глуши без всякой надобности и помрут...» (А. Чехов).

3 Прочитайте приведенные пословицы. Выберите понравившуюся вам пословицу и напишите рассуждение либо небольшой текст с использованием данных пословиц.

1 Слово – не воробей, вылетит – не поймаешь. 2 Самое сладкое – слово, самое горькое – слово. 3 Хочешь узнать человека – вслушайся в его речь. 4 Глухой слушает, как немой речи говорит. 5 Лошадь узнают в езде, человека – в его речах. 6 Гнев шагает впереди, а ум сзади. 7 Недоброе слово больней огня жжет. 8 Слово, сказанное без соображенья, подобно выстрелу без прицела.

4 Отредактируйте, пожалуйста, приведенные предложения.

1 Но цитаты эти неизвестно откуда автор их заимствовал. 2 К Тамаре Владимировне я привыкла, что даже ее не замечала. 3 Наше экономическое развитие идет такими темпами, что можно смело утверждать, что годовой план будет выполнен. 4 У нас состоялась беседа с руководителем драмкружка, который недавно поставил новую пьесу. 5 Заведующий клубом сослался на плохое помещение и сказал, что в связи с этим условий для работы у меня нет.

5 Прочитайте текст. Укажите, пожалуйста, основные стилевые черты и характерные особенности, которые вам помогли определить стиль этого текста.

Из-за косогора паровозной фарой выкатило солнце. В лесу стало просторно и ярко. На ослепительный снег, играющий колкими звездочками, упали крест-накрест тени деревьев. Лес оживился: где-то, словно спросонья, стрекотнула сорока, прочиликала налетевшая стая буроголовых гаичек. Голоса юных лыжников, пестрой ватагой высыпавших на опушку, стали громче и радостней. Я шагнул в сторону с проторенной дорожки и, вспарывая лыжами нетронутый снег, спустился в ложбину. Казалось, спустился в тишину, остановился под белой, как сон, березой. Тишина здесь и впрямь удивительная: ни ветерка, ни шороха... Но что это? Черной лентой в глубоком снегу струится между черемух забытый зимой ручеек, позванивает стеклянным звоном. Но звон этот не только не нарушает тишины, а даже подчеркивает ее. Светит солнце, звенит незамерзающий ключик, работает дятел. И где-то под глубоким снегом, в таинственной тьме и тишине теплится жизнь, зреют семена новой весны (по А. Щербакову).

6 Исправьте, пожалуйста, ошибки и укажите в каждом случае их причину.

1 Советы Луки так убежденно воздействуют на умы людей. 2 Мы читаем «Мертвые души» и насмехаемся над его персонажами. 3 Любимым сезоном Пушкина была осень. 4 Катерина решает броситься в реку. 5 Я сомневаюсь, что нашим предкам будет чем любоваться. 6 Ему противопоставлен Уж, олицетворяющий мелочного, заземленного человека. 7 Раскольников попал в такой период истории, когда все было разрушено. 8 Он не мог понять чистую,

откровенную любовь Татьяны. 9 Женский образ Пушкина достоин восхищения. 10 Татьяна гадает под руководством няни. 11. В романе прекрасно показано помещичье дворянство. 12 Простые крестьяне показали свое право на свободу. 13 Все эти годы жанром, который использовал Лермонтов, была лирика. 14 После долгих лет разлуки Татьяна глубоко упрятала свою любовь. 15 В грудном кармане он держал самое дорогое – фотографию своей семьи.

7 Закончите, пожалуйста, мысль. Обоснуйте свое мнение.

– Если человек не верит в счастье, ... – Имей силу не прощать слабостей... – Говорить о людях следует лишь то, ... – Кто не удался как учитель, ... – Точка над И часто приводит... – Если мы не всегда властны исполнить наше обещание, ... – Когда люди перестают читать, ... – Человек не проиграл, если он потерпел поражение. Он проиграл, если... – Человеку свойственно ошибаться, но... – Никогда не спорьте с дураком, люди могут не заметить... – Машина должна работать, человек – ... – Чтобы оценить качество речи, надо... – Истинное красноречие – это умение сказать все, что нужно, и не... – Слушать – это вежливость, которую умный человек... – Чем больше знаешь, ... – У каждого человека бывают два воспитания: одно, которое ему дают, и... – Важно не количество знаний, а качество их. Можно знать очень много, ... – Логика может дать огромную пользу лишь при одном условии: вовремя прибегать к ней и вовремя... – Улыбайтесь! Серьезное лицо еще не признак... – Логическая пауза служит уму, а психологическая... – Люди не жалеют усилий, чтобы только... – Человека многое можно заставить сделать по собственному желанию, но... – Человек, которому никто не нравится, гораздо несчастнее того, ... – Если обществу не нужно то, что ты делаешь, то... – Будущее – место, куда удобнее всего складывать... .

Список литературы

1 **Адамова, С. В.** Риторика и культура русской речи. Теория и практика: вспомогательное учебное пособие для студентов-словесников / С. В. Адамова. – Ереван: Асогик, 2009. – 140 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 **Ивин, А. А.** Риторика: учебник и практикум для вузов / А. А. Ивин. – Москва: Юрайт, 2020. – 278 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.