



В.Б. Петров

РУССКИЙ ЯЗЫК И КУЛЬТУРА РЕЧИ

Электронный архив УГЛТУ

Минобрнауки России

ФГБОУ ВО «Уральский государственный
лесотехнический университет»

В.Б. Петров

РУССКИЙ ЯЗЫК И КУЛЬТУРА РЕЧИ

Учебное пособие

Екатеринбург
2017

УДК 811.161.1:808.5(075.8)

ББК 81.2 Р-7я73

ПЗ0

Рецензенты:

доктор филол. наук, доц. Т.Е. Абрамзон (Магнитогорский государственный технический университет);

доктор пед. наук, проф. Н.Г. Куприна (Уральский государственный лесотехнический университет)

Петров, В.Б.

ПЗ0 Русский язык и культура речи [Электронный ресурс]: учебное пособие / В.Б. Петров. Екатеринбург: УГЛТУ, 2017. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). – Мин. системные требования: IBM IntelCeleron 1,3 ГГц; Microsoft Windows XP SP3; Видеосистема Intel HD Graphics; дисковод, мышь. – Загл. с экрана.

ISBN 978-5-94984-624-7

Учебное пособие содержит краткое изложение теоретических основ курса «Русский язык и культура речи» с учетом требований государственных образовательных стандартов высшего образования, а также систему практических заданий по темам и контрольных вопросов, позволяющих обучающимся овладеть нормами современного русского языка и грамотной, культурной речью, освоить эффективные способы речевой коммуникации.

Пособие предназначено для обучающихся вузов. Может быть использовано на курсах повышения квалификации специалистов, а также при проведении занятий в школах, лицеях, гимназиях.

Издается по решению редакционно-издательского совета Уральского государственного лесотехнического университета.

УДК 811.161.1(075.8)

ББК 81.2 Рус-5

ISBN 978-5-94984-624-7

© ФГБОУ ВО «Уральский государственный лесотехнический университет», 2017

© В.Б. Петров, 2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	6
Глава 1. Язык как средство общения	6
1.1. Происхождение и функции языка;	6
1.2. Язык и речь, виды, формы и функции речи	8
1.3. Этапы становления русского языка	9
1.4. Нормы русского литературного языка	10
1.5. Нелитературные разновидности русского языка	13
1.6. Активный и пассивный состав языка	15
Практические задания	18
Вопросы для самоконтроля	20
Глава 2. Основы практического русского языка	20
2.1. Полисемия и омонимия	20
2.2. Синонимы и антонимы	21
2.3. Фразеологизмы	21
2.4. Ударение в русском языке	23
2.5. Изменения звуков и звуковые законы русского языка	23
2.6. Принципы русской орфографии	25
2.7. Морфологическая структура слов русского языка	26
2.8. Типы словообразования в русском языке	27
2.9. Основы морфологии	29
2.10. Морфологические признаки частей речи	30
2.11. Основы синтаксиса	34
Практические задания	37
Вопросы для самоконтроля	39
Глава 3. Основы стилистики	39
3.1. Разговорный стиль	39
3.2. Научный стиль	40
3.3. Официально-деловой стиль	42
3.4. Публицистический стиль	45
3.5. Язык рекламы	46
3.6. Литературно-художественный стиль	48
3.7. Функционально-смысловые типы речи	50
Практические задания	50
Вопросы для самоконтроля	52
Глава 4. Основы культуры речи	53
4.1. Качества грамотной культурной речи	53
4.2. Аспекты культурной речи и носители речевой культуры	54
4.3. Принципы речевого общения и коммуникативный кодекс ...	56
Практические задания	57
Вопросы для самоконтроля	58
Глава 5. Основы ораторского искусства	59
5.1. Античная риторика	59

5.2. Риторические фигуры	61
5.3. Виды и типы ораторских выступлений	63
5.4. Этапы ораторского выступления	64
5.5. Скрытое управление в вербальной коммуникации выступления	72
Практические задания	77
Вопросы для самоконтроля	78
Глава 6. Невербальные средства коммуникации в риторике	79
6.1. Функции невербальной коммуникации	79
6.2. Жестикуляция в деловом разговоре	80
6.3. Распознавание недостоверной информации на невербальном уровне	82
6.4. Роль взгляда в невербальной коммуникации	84
6.5. Организация пространственной среды общения	85
6.6. Скрытое управление в невербальной коммуникации	86
Практические задания	87
Вопросы для самоконтроля	88
Заключение	89

ВВЕДЕНИЕ

Основой культуры каждой нации является ее язык. Благодаря ему формируются и передаются национальные традиции. Само понятие нации предполагает формирование и развитие национального языка. При этом чем совершеннее культура народа, тем богаче ее язык.

Курс «Русский язык и культура речи» позволяет обучающимся совершенствовать знания в области русского языка, помогает сформировать их речевую культуру. Эта дисциплина вводится в программу подготовки студентов гуманитарного и негуманитарного профилей, поскольку языковая подготовка не только обучает, но и воспитывает, формирует интеллигентную, грамотную, духовно богатую личность.

Особая значимость изучения курса «Русский язык и культура речи» связана с тем, что сегодня отчетливо проявляется снижение общей грамотности и уровня речевой культуры граждан России. А с учетом хлынувшего в современный русский язык потока иноязычной лексики возникла реальная опасность расшатывания языковой идентичности русского народа. Все это определяет триединую цель данного учебного пособия – дать необходимые знания о современном русском языке (глава 2), его разновидностях и ресурсах (глава 1), познакомить с основами культуры речи (глава 3), с особенностями литературных стилей (глава 4) и уделить внимание риторическому искусству (главы 5, 6), столь необходимому для эффективной бытовой и деловой коммуникации.

Глава 1. ЯЗЫК КАК СРЕДСТВО ОБЩЕНИЯ

§ 1.1. Происхождение и функции языка

Язык – это знаковая система, которой пользуются в обществе при получении, хранении или обмене информацией. Существует ряд гипотез о происхождении языка, но ни одна из них не может быть подтверждена фактами в силу огромной отдаленности события по времени.

1. Религиозные гипотезы

Язык был создан Богом, богами или божественными мудрецами. Эта гипотеза отражена в религиях разных народов. Так, Евангелие от Иоанна начинается словами, где Слово (то есть мысль, разум) приравнивается к первоначалу бытия: *«В начале было Слово, и Слово было у Бога, и Слово было Бог»*.

2. Первые научные гипотезы

Еще в Древнем Египте люди задумывались над тем, какой язык самый древний, то есть ставили проблему происхождения языка. Основы современных теорий происхождения языка заложили древнегреческие философы: **Гераклит Эфесский** (535–475 гг. до н.э.), который считал, что имена – это отражения природы самих вещей, и **Демокрит из Абдер** (первая половина IV в. до н.э.), полагающий, что названия вещей устанавливаются по соглашению между людьми. Древнегреческий философ **Платон** предложил компромиссный вариант: имена создаются установителями имен в соответствии с природой вещей.

3. Гипотезы нового времени

Звукоподражательная гипотеза (Готфрид Лейбниц): первоначальным импульсом к происхождению языка стало подражание звукам природы.

Междоиметная гипотеза (Шарль де Броссе): к созданию языка привели эмоциональные выкрики первобытных людей от радости, страха, боли и т.д.

Биологическая гипотеза (Август Шлейхер): язык подобен живому организму, который самопроизвольно возникает, развивается, определенное время живет, а затем умирает.

Жестовая гипотеза (Этьен Кондильяк, Жан Жак Руссо, Вильгельм Вундт): язык образуется произвольно и бессознательно. На первом этапе у человека преобладали физические действия (пантомима, жесты). С появлением членораздельного языка жесты как основное средство общения отпали.

Трудовые гипотезы (Людвиг Нуаре, Фридрих Энгельс): язык появился в результате коллективной работы.

Гипотеза общественного договора (Томас Гоббс): лексика языка возникла как результат общественного договора, люди договорились об обозначении предметов словами.

Язык возникает в социуме стихийно, но постепенно превращается в самоорганизующуюся систему, которая призвана выполнять в обществе следующие функции:

- **номинативную** (язык называет предметы, явления, понятия);
- **коммуникативную** (язык – средство общения);
- **мыслеформирующую** (с помощью языка не только передается, но и формируется мысль);
- **когнитивную** (с помощью языка познается действительность);
- **экспрессивную** (с помощью языка выражается внутреннее состояние говорящего);

– **аккумулятивную** (с помощью языка сохраняются знания о действительности в устном народном творчестве и письменных памятниках).

§ 1.2. Язык и речь. Виды, формы и функции речи

Язык – это инструмент, средство общения (система знаков, лексика, правила говорения и письма, единые и постоянные для всех носителей языка на определенном отрезке времени).

Речь – это проявление и функционирование языка, сам процесс общения (устного или письменного); она единична для каждого носителя языка.

Речь подразделяется на два вида: **внешнюю речь** и **внутреннюю речь**. Внешняя речь используется для общения с другими людьми. Внутренняя речь предшествует речи внешней и предназначена для мышления, для внутреннего общения с самим собой, протекающего в вербальной (словесной) форме.

Внешняя речь существует в двух формах: устной форме и письменной форме.

Особенности устной речи: спонтанность, импровизированность, сиюминутность, тесная связь с ситуацией общения и невербальными средствами общения (мимикой, жестами), свобода в выборе лексики (нейтральной, разговорной, книжной, жаргонной, просторечной и т.д.), преобладание простых предложений, наличие эллиптических конструкций, повторов и незаконченных фраз.

Разновидностями устной речи, в зависимости от количества общающихся, являются **монолог** (устное или письменное высказывание одного человека, доминирующее в письменной речи), **диалог** (осуществляется двумя собеседниками, которые поочередно обмениваются высказываниями) и **полилог** (разговор на единую тему более чем двух собеседников).

Особенности письменной речи: графическая закреплённость, предварительная обдуманность и структурированность, возможность внесения исправлений, ориентированность на зрительное восприятие, соблюдение языковых норм, преобладание книжной лексики и сложных предложений.

Наряду с функциями языка существуют и **функции речи:**

– **коммуникативная** (благодаря речи передается или получается информация);

– **референтная** (благодаря речи сообщение может реферироваться. В тексте это подчеркивается словами: *как сказано выше...*, *как нами было отмечено...*);

– **эмотивная** (речь выражает отношение автора речи к ее содержанию и реализуется в модальных словах, интонации, восклицаниях, междометиях);

– **эстетическая** (связана с эстетическим воздействием текста на слушающего или читающего, когда текст, отдельная фраза или слово начинают нравиться или не нравиться);

– **фатическая**, или контактоустанавливающая (речь служит установлению или поддержанию контакта между собеседниками: формулы приветствия, прощания, обмен репликами о погоде и т.п.). Фатическое общение помогает преодолевать некоммуникабельность, разобщенность;

– **конативная** (речь характеризует отличающееся от общих представлений личностное восприятие явлений или событий);

– **апеллятивная**, или директивная (речь побуждает адресата речи к тем или иным действиям);

– **метаязыковая** (речевой комментарий указывает на последующее изложение языковых фактов).

§ 1.3. Этапы становления русского языка

В историческом развитии русского языка принято выделять **три основных этапа**.

Первый этап был связан с выделением к VI веку н.э. из общеславянского единства восточнославянских племен. На основе общеславянского языка образовались **восточнославянские** языки (русский, украинский, белорусский), **западославянские** (польский, словацкий, чешский и др.) и **южнославянские** (болгарский, сербский) языки. К XIV веку из семьи восточнославянских языков выделился древнерусский язык.

Вторым этапом считается время распада древнерусского языка и возникновения языка русской народности, происходивших в период с XIV по XVII веков.

Третий этап – это период формирования и развития собственно русского национального языка, берущий начало со второй половины XVII века и продолжающийся по настоящее время.

Особую роль в становлении русского национального языка сыграли принятие христианства на Руси (перевод древнегреческих книг

Кириллом и Мефодием), формирование единого русского государства во главе с Москвой (закрепляются формы устной и письменной московской речи), деятельность Петра I, М.В. Ломоносова и А.С. Пушкина по обработке и кодификации (закрепление в словарях и грамматике норм и правил произношения и написания) русского языка, в том числе и благодаря созданию великой русской литературы.

Высшей формой существования национального русского языка является русский **литературный язык**, который существует в двух формах – устной и письменной.

§ 1.4. Нормы русского литературного языка

Современный русский литературный язык – это язык нормированный. **Языковая норма** – это общепринятое употребление языковых средств.

Нормированность языка заключается в том, что словарный состав русского языка регламентирован и кодифицирован (зафиксирован в лингвистических словарях и грамматике). Так, нормы написания слов представлены в орфографических словарях; нормы произношения слов – в словарях орфоэпических; нормы образования слов – в словообразовательных словарях; нормы, состав и значение фразеологических оборотов – во фразеологических словарях; значения слов – в толковых словарях; история происхождения слов – в этимологических словарях; состав и описание лексических рядов синонимов, антонимов, омонимов – в словарях синонимов, антонимов, омонимов; состав лексики иностранного происхождения в русском языке – в словарях иностранных слов. Существуют словари диалектов и жаргона, словари отдельных писателей и даже отдельных произведений.

В литературном языке различают следующие **типы норм**:

- 1) для письменной и устной форм речи (лексические нормы, грамматические нормы, стилистические нормы);
- 2) только для письменной речи (нормы орфографии, нормы пунктуации);
- 3) только для устной речи (орфоэпические нормы, нормы ударения, интонационные нормы).

Лексические нормы – это правила употребления слов в речи в соответствии с их значениями и возможностями сочетаемости. В правильной речи слово должно употребляться в том значении, которое за ним закреплено в словаре. Лексические нормы отчетливо выявляются в случае их нарушения (лексических ошибок).

Виды лексических ошибок

1. **Незнание или непонимание словарного значения слова.**
2. **Неправомерное использование в речи слов-паронимов**, близких по звучанию, но разных по значению (*ванна – ванная, представить – предоставить, одеть – надеть, языковой – языковый* и т.п.).
3. **Плеоназм**, или смысловая избыточность (*памятный сувенир, первая премьера, жестикулировать руками, биография жизни* и т.д.).
4. **Тавтология**, или неоправданное повторение однокоренных слов (*умножить во много раз, спросить вопрос, объединить воедино* и т.п.).
5. **Нарушение лексической сочетаемости**. Под лексической сочетаемостью понимают способность слов соединяться друг с другом. В русском языке одни слова могут свободно соединяться с другими, а некоторые выбирают себе только определённую «пару». Например, слово «проливной» может сочетаться только со словом «дождь». На сочетаемость слов влияет и значение слова. Например, можно сказать *глубокая ночь*, но не *глубокий день, глубокая осень*, но не *глубокая весна*.
6. **Речевая недостаточность**. В русском языке немало слов, которые в речи нуждаются в дополнительных словах – распространителях, уточняющих их значение. Например, слово *видеть* почти всегда требует дополнения: *видеть картину, ничего не видеть* и т.п. Без контекста фраза «*Я вижу...*» остаётся непонятной. Подобного рода распространители требуются многим словам: *вести, знать, понимать, делать; автор, основатель* и т.д.
7. **Искажение устойчивых словосочетаний**. Нельзя говорить *поднимаю тост*, поднять можно только бокал. Не следует говорить *закадычный враг*, враг может быть только заклятым, а друг – закадычным.

Орфоэпические нормы – это совокупность правил, устанавливающих единообразное произношение. Орфоэпические нормы указывают на то, как должны произноситься те или иные звуки в определенных сочетаниях с другими звуками, а также в определенных грамматических формах или отдельных словах, если эти формы или слова имеют свои произносительные особенности.

Например, в словах *что, чтобы, ничто* сочетание согласных *ЧТ* произносится как [*ШТ*].

Не менее важен для орфоэпии вопрос о постановке ударения. Правильная постановка ударения является необходимым признаком культурной, грамотной речи. Часто достаточно услышать от незнакомого человека неправильное ударение в слове (например: *магАзин*,

изобрЕтение, инстрУмент, докУмент, прОцент, дОцент, пОртфель, людЯм и т.п.), чтобы составить отнюдь не лестное мнение о его образовании, о степени общей культуры.

Морфологические нормы – это правила образования слов и форм слова. Морфологические нормы касаются употребления форм разных частей речи и фиксируются в грамматике и справочниках.

Например, в русском языке большинство имен существительных множественного числа имеют окончание – *ы*; – *и*: *слесари, пекари, токари, прожекторы, тракторы*. У слов с разговорной или профессиональной окраской зачастую слышится окончание – *а*. В то же время в некоторых словах окончание – *а* соответствует литературной норме: *адреса, берега, бока, борта, века, векселя, директора, доктора, мастера, паспорта, повара, профессора, сорта, сторожа, фельдшера, юнкера, якоря, паруса, холода*.

Синтаксические нормы – это правила построения словосочетаний и предложений. Например, правильно сказать: «*отзыв на диссертацию*», а не «*отзыв о диссертации*», «*памятник Пушкину*», а не «*памятник Пушкина*».

Стилистические нормы – это правила выбора языковых средств в соответствии с ситуацией общения. Многие слова русского языка имеют определенную стилистическую окраску – книжную, разговорную, просторечную, что определяет особенности их использования в речи. Стилистические нормы не допускают смешение лексики различной стилистической окраски.

Например, слово *воздвиг* имеет книжный характер, поэтому его не следует употреблять в сочетании со словами стилистически сниженными, вызывающими представления сниженного характера. Поэтому стилистически неправильным будет сказать: «*Я воздвиг рядом с домом сарай*».

Воздвигнуть можно храм или памятник («*Я памятник себе воздвиг...*»), а сарай можно только построить.

Нормы литературного языка предусматривают: **императивную** (то есть обязательную) и **диспозитивную** (то есть допускающую наличие вариантов) нормы. Большинство слов русского языка опираются на единственно возможную императивную норму (*магаЗин, изобретЕние, инструмЕнт, докумЕнт, процЕнт, доцЕнт, портфЕль, лЮдям* и т.д.). Однако в некоторых словах мы встречаемся с разным произношением. Например, абсолютно равноправными и литературными являются варианты *тоннель – туннель, галоши – калоши, твОрог – творОг, далекО – далЁко, высокО – выс'Око, инаЧе – Иначе*.

Произносительная форма *фенОмен* может быть использована во всех значениях слова, а разговорный вариант *феномЕн* используется только в значении «человек с необычными способностями».

Кроме лексических, орфоэпических, морфологических, синтаксических и стилистических норм в русском языке существуют **орфографические нормы** – правила написания слов и **пунктуационные нормы** – правила постановки знаков препинания.

Основными свойствами всех языковых норм являются:

– **объективность** – норма формируется в процессе устного и письменного общения людей и лишь фиксируется учеными;

– **обязательность** – норма едина для всех носителей языка;

– **устойчивость** – норма обеспечивает социальную коммуникацию на определенном этапе развития общества, поддерживает традиции и связь между поколениями;

– **историческая изменчивость** – с развитием общества постепенно изменяется язык; под влиянием разговорной речи, различных социальных и профессиональных групп населения, иноязычных заимствований постепенно меняются и языковые нормы. Так, в первой четверти XIX века, такие формы существительных мужского рода с окончанием -а(-я) во мн.ч. (*докторА, профессорА, кормА, штабелЯ*) были за пределами литературного языка. Нормативными считались формы *дОкторы, профЕссоры, кормЫ, штАбели*. Но впоследствии окончание - а (-я) в указанных формах существительных стало осознаваться как нормативное.

§ 1.5. Нелитературные разновидности русского языка

Будучи высшей формой национального языка, нормированный литературный язык может быть противопоставлен другим, ненормированным разновидностям – диалектам, просторечию и жаргонам.

В определении природы ненормированной **субстандартной лексики** среди лингвистов нет единой точки зрения. Субстандартная лексика неоднородна по составу и включает в себя диалектизмы, просторечные слова и выражения, жаргон, сленг, вульгаризмы.

Диалекты – это народные говоры России (преимущественно крестьянские), у каждого из которых своя лексика, свои грамматические и фонетические особенности. Например, в севернорусских говорах вместо *жена* произносят [*жОна*], вместо *пЕсня* – [*пИсня*], вместо *дУмает* – [*думАт*]; в южнорусских говорах можно услышать вместо *у менЯ*, *у себя* – [*у минЕ, у сибЕ*], вместо *кипяток* – [*типЯжок*].

Диалектизмы – это слова из диалектной речи, слова территориально ограниченного употребления. Например, *кочет* – петух; *намедни* – на днях, недавно; *назем* – навоз; *тутарить* – говорить; *очеп* – жердь у колодца, с помощью которой достают воду.

Просторечие – это особенность языка горожан разных местностей, заключающаяся в употреблении субстандартных не принятых в литературном языке слов, выражений, грамматических форм, ударений и т.п. В отличие от диалектов употребление просторечий не ограничено территорией. В речи людей, проживающих на юге и севере, на западе и востоке, можно встретить слова *давеча*, *зазря*, *ихний*, *небось*, *пузо*, *смыться*, грамматические формы *делОв*, *инженерА*, *местОв*, *трЕпишься*, неправильное ударение в словах *мОлодежь*, *рЕмень* и др.

Своего рода вариантом просторечной лексики являются **вульгаризмы** – грубые слова и выражения, находящиеся за пределами нормативной литературной лексики. Например, вместо лица – *морда*, *рожа*, *харя*, *рыло*; вместо есть – *жрать*, *лопать*; вместо спать – *дряхнуть*, вместо брать – *хапать*.

Литературной лексике противопоставляется лексика, ограниченная не только территориально, но и социально. Субстандартная лексика, которой пользуются отдельные социальные группы, называется **жаргонной**. Для обозначения лексики социально ограниченного употребления, кроме термина **жаргон** (фр. *jargon*), используется термин **сленг** (англ. *slang*), употребляемый чаще в сочетании «молодежный сленг» (например: *шпора*, *завалить* – у обучающихся и школьников; *туфта*, *круто*, *жесть* – у молодежи). Слова сленга всегда являются синонимами к общеупотребительным словам. Пользуясь ими, говорящий чувствует, что выбрал не обычное, а более резкое, более выразительное, шутовское или грубоватое слово. Психологические причины возникновения и употребления слов сленга – желание быть остроумным, поразить новизной выражения; стремление показать свое пренебрежение или безразличие к предмету высказывания, смягчить или, наоборот, усилить неприятное впечатление от передаваемого сообщения, стремление к более фамильярному тону.

К лексике социально ограниченного употребления относятся и **арготизмы**. Язык арго отличает от собственно жаргона особая конспиративная функция, поскольку общаются на нем, как правило, маргинальные элементы, люди, занимающиеся какой-либо антиобщественной деятельностью. Они заинтересованы в том, чтобы смысл их общения был скрыт от непосвященных. Наиболее известны

в наше время арго воров, проституток, нищих, карточных шулеров и др. Наиболее часто встречаются семантические арготизмы, т.е. переносные жаргонные значения общеизвестных слов, например: *академия* – тюрьма, *кум* – начальник тюрьмы, *волына* – револьвер, *малина* – место, где можно спрятаться и отсидеться преступникам, *стрелка* – место запланированной криминальной встречи; *медведь* – несгораемый шкаф, *капуста* – деньги.

Своего рода разновидностью жаргона являются **профессионализмы**. Профессионализмы – это слова и выражения, используемые группами лиц, объединенными по роду своей деятельности, по профессии. Профессионализмы встречаются по преимуществу в разговорной речи людей той или иной профессии. Например, *пилот* (у автогонщиков), *шапка* (у наборщиков в типографии), *баранка* (у водителей). Зачастую профессионализмы являются своего рода неофициальными синонимами нормативных наименований. Например, в разговорной речи строителей и ремонтников употребляется профессиональное наименование капитального ремонта – *капиталка*.

Использование подобной лексики засоряет язык. В то же время в языке художественной литературы элементы жаргонной лексики в ограниченном количестве используются для речевой характеристики некоторых персонажей (например, в произведениях В. Шукшина, Ю. Нагибина и др.).

Не следует смешивать с профессионализмами (разновидностью субстандартной лексики) **термины** – слова или словосочетания, используемые для определения специальных понятий или предметов в той или иной области науки, техники, искусства. Например, *автоматика*, *аллергология*, *гидропоника*, *спелеология*. В отличие от общеупотребительных слов, которые могут быть многозначны, термины в пределах определенной науки, как правило, однозначны. Термины относятся к литературному языку.

§ 1.6. Активный и пассивный состав языка

В языке сосуществует два пласта слов:

1) слова, постоянно употребляющиеся, активно функционирующие в разных сферах деятельности людей. Эта группа составляет **активный состав** русской лексики;

2) слова, не имеющие широкого употребления. Эта группа слов составляет **пассивный состав** русской лексики.

Изменения в жизни общества отражаются в языке и его словарном составе. Появление новых предметов, явлений, понятий приводит

к появлению новых слов, в результате чего пополняется словарный состав языка. В то же время в языке наблюдается и обратный процесс – исчезновение некоторых слов. В процессе исторического развития языка происходят и семантические преобразования в словах: возникают новые значения и утрачиваются старые.

Каждый исторический период характеризуется определенным соотношением активного и пассивного словарного состава. То, что было актуально для одной эпохи, может утратить актуальность в дальнейшем, вследствие чего слова переходят в пассивный состав языка. Например, в XVII веке актуальными на Руси были такие слова (и стоящие за ними понятия), как *приказ* – «учреждение», *челобитная* – «прошение», но уже в XVIII веке эти понятия теряют свою актуальность, а слова, обозначающие их, переходят в пассивный словарный состав.

В советское время в пассивный словарный состав языка перешли такие слова, как *бурмистр*, *вахмистр*, *купец*, *приказчик*, *ротмистр* и др. В это же время изменилось смысловое содержание некоторых слов: *бригадир*, *династия*, *прапорщик* и др.

К активному словарному составу относятся общенародные, общеупотребительные слова, у которых не наблюдается оттенка устарелости или новизны; например: *вода*, *воздух*, *хлеб*, *дышать*, *жить*, *работать*, *красивый*, *отважный*, *хорошо* и др.

В активный словарный запас входят и литературные слова, имеющие ограниченную профессиональную сферу употребления (термины): *гамма-лучи*, *молекула*, *экология* и др.

В пассивном словарном запасе различаются две основных группы слов:

1) **неологизмы**, то есть новые слова, появляющиеся в языке в результате возникновения новых предметов, понятий или явлений, слова, не ставшие еще общеупотребительными, сохраняющие оттенок новизны. Неологизмы входят в активный состав словаря только после того, как новое слово становится общеупотребительным, общедоступным и перестает восприниматься как неологизм. Такой путь прошли, например, слова *колхоз*, *тракторист*, *комсомолец*, *космонавт* и т.д.;

2) устаревшие, вышедшие из употребления слова (историзмы и архаизмы).

Историзмы – это слова, которые уже вышли из употребления в связи с исчезновением тех понятий, которые они обозначали: *боярин*, *вече*, *стрелец*, *опричник* и др.

Архаизмы – это слова, которые в процессе развития языка были заменены синонимами, являющимися другими наименованиями того

же понятия. Например, *цирюльник – парикмахер; вежды – веки; ланиты – щеки, выя – шея; очи – глаза; чело – лоб* и т.п.

Устаревшие слова используются в языке художественной литературы как средство воссоздания определенной исторической эпохи (например, в романе «Петр I» А.Н. Толстого).

Формирование словарного состава русского языка протекает по двум направлениям:

1) формируется исконная лексика из уже имеющихся в языке элементов;

2) слова заимствуются из других языков.

В русском языке исконно русская лексика составляет 90 %, остальные слова – заимствования из разных языков.

Исконно русская лексика подразделяется на следующие группы:

1) **индоевропеизмы** – самые древние из исконно русских слов; по предположению учёных, эта лексика формировалась в V–IV тыс. до н.э.: *мать, брат, сестра, сын, дочь, вода* и т.д.;

2) **общеславянская лексика** – слова, унаследованные из общеславянского языка до VI века и употребляемые ныне в южнославянских, западнославянских и восточнославянских языках:

– глаголы – *сидеть, бежать, идти, видеть, жить, сеять*;

– существительные *воля, зло, коза, серебро, железо, золото*;

– прилагательные – *белый, мудрый, молодой*;

– предлоги и союзы – *над, при, в, от, и, но*;

– местоимения – *я, ты, вы, кто*;

3) **восточнославянизмы** – слова, возникшие и употребляемые в восточнославянской группе языков (русский, украинский, белорусский): *совсем, сегодня, тут, собака, белка*;

4) **собственно русские слова** – возникают в период с XVI века и по настоящее время; это возникшие давно слова *скворец, грусть, удаль, разбег* и образованные сравнительно недавно от иноязычных корней слова *миноносец, стенгазета*.

В русской лексике есть слова, в которых заимствованной является только одна из морфем (приставка, корень или суффикс): *обескураж-ить, ухаж-ер*; и слова, в которых все морфемы (значимые части слова) заимствованные, но само слово образовалось именно в русском языке: *амортизатор, лифтер, шахтер*. Частично заимствованными являются некоторые сложные слова: *кинолюбитель, самоконтроль, телепередача* и др.

Особый тип заимствования – калькирование, то есть буквенный перевод по частям слов и словосочетаний с последующим сложением

переведенного в одно целое. Например, глагол *выглядеть* появился в русском языке в XIX веке как калька нем. *aussehen*: приставка *aus-* была переведена как *вы-*, *sehen* – как *глядеть*.

При переходе из одного языка в другой слово осваивается, как бы приспособляется к фонетике, графике и грамматике нового для него языка. Например, чуждые звуки заменяются своими. Так, придыхательный звук [h], которого русская фонетика не знает, подменяется звуком [х] или [г] (англ. *hockey* – русск. *хоккей*, нем. *herzog* – русск. *герцог* и т.д.). Графическое освоение состоит в передаче заимствованных слов буквами русского алфавита.

Приток заимствований в русский язык особенно усилился в 90-е годы XX века. Агрессивное проникновение иноязычной лексики во все сферы современной общественной жизни вызывает тревогу не только у лингвистов, но и у всякого здравомыслящего русского человека. Иноязычная терминология господствует в политике (импичмент, консенсус, спикер), в науке и технике (мониторинг, плеер, пейджер, факс), в финансово-коммерческой деятельности (инвестиция, аудитор, брокер, траст, холдинг, дилер, конверсия), в культурной жизни (бестселлер, номинация, шоумен, дайджест), в быту (чизбургер, гамбургер, твикс, спрайт, джакузи).

Безусловно, без заимствований сегодня не обойтись, но соблюдение меры, вкуса, целесообразности и уважения к русскому читателю и русскому слушателю должно стать нормой требований к публичной речи.

Практические задания

Задание 1. Объясните значения слов-паронимов.

Абстрактный – абстракционистский; драматический – драматичный; дипломатичный – дипломатический; авангард – авангардизм; теневой – тенистый; авантюра – авантюризм; авторитарный – авторитетный; гуманизм – гуманность; злобный – зловещий – злостный; логический – логичный; обозначать – означать; романтизм – романтика; трагедия – трагизм; удачный – удачливый; шутливый – шуточный; явный – явственный.

Задание 2. Определите вид лексической ошибки.

Ландшафт местности, народная демократия, народный фольклор, не существует существенной разницы, экспонат выставки, впервые дебютировать, закадычный враг, свободная вакансия, мокрое время,

прейскурант цен, автобиография жизни, играет значение, патриот своей родины, главная суть, период времени, маленькое быстро, реальная действительность, огромная махина, спускаться вниз, новые традиции, смелый риск.

Задание 3. Расставьте ударение в словах.

Атлет, документ, молодежь, магазин, изобретение, инструмент, процент, корысть, доцент, портфель, людям, алфавит, агент, баловать, диалог, договор, звонит, изображение, индустрия, искра, каталог, квартал, километр, коклюш, комбайнер, лыжня, металлургия, мизерный, намерение, обеспечение, облегчить, начать, предложить, усугубить, партер, револьвер, свекла, силос, соболеznовать, феномен, фундамент, шофер.

Задание 4. Из данных сочетаний выберите правильные.

1. Крайний справа – последний справа.
2. Последний на приём к врачу – крайний на приём к врачу.
3. Где-то в конце дня – примерно в конце дня (к концу дня).
4. Бывай здоров – будь здоров.
5. Вернулся обратно – вернулся назад.

Задание 5. Определите значения слов и составьте с ними предложения.

Орган – оргАн, врЕменный – временнОй, харАктерный – характернЫй, остротА – острОта, вИдение – видЕние, лАвровый – лаврОвый, рАзвитый – развИтый – развитОй.

Задание 6. Определите, какой звук произносится в словах (Ч или Ш)?

Достаточно, ничто, нечто, скучно, съемочный, конечно, пряничница, девичник, гречичный, яичница, пустячный, сливочный, яичный, яблочный, конечно, двоечник, будничный, взяточник, сердечник, прачечная, булочная, взяточник, скворечник, нарочно, молочник.

Задание 7. Подберите к субстандартной лексике литературные синонимы.

Абгрейдить, баксы, забить стрелку, кайфовать, шестерка, шибдик, фигурант, реальный, ксива, оболтус, морда, шмотки, чайник, мусор, овца, откат, клавиша, лох, халява, развести, шпора, махнуть, баранка, филонить, петрить, стрельнуть, майна, сотка, крутой.

Задание 8. Выделите в каждой паре слово, ударение в котором является отличительной особенностью профессиональной речи.

алкогОль – Алкоголь осУжденный – осуждЁнный, возбуЖдено – возбужденО, рАпорт – рапОрт, кОмпас – компАс, дОбыча – добыЧА, полифОния – полифонИя, квАртал – квартАл.

Задание 9. Определите, к какому виду субстандартной лексики относятся слова.

Поветь, мышка, моник лабалатория, инет, гутарить, ихний, чувиха, харя, ложить, мурло, векша, стукач, волчара, кочет.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие гипотезы происхождения языка Вы знаете?
2. Назовите и охарактеризуйте функции языка.
3. Определите виды, формы и разновидности речи.
4. Дайте характеристику функциям речи.
5. Что такое языковая норма и какие у нее свойства?
6. Перечислите типы и виды языковых норм.
7. Что такое лексическая норма? Назовите виды лексических ошибок.
8. Что такое императивная и диспозитивная нормы?
9. Назовите все виды субстандартной лексики.
10. Дайте характеристику диалектизмам.
11. Что такое просторечие и вульгаризм?
12. Дайте определение жаргону и охарактеризуйте понятия *сленг*, *арготизм*, *профессионализм*.
13. Что такое активный и пассивный состав языка? За счет чего он пополняется?

Глава 2. ОСНОВЫ ПРАКТИЧЕСКОГО РУССКОГО ЯЗЫКА

§ 2.1. Полисемия и омонимия

Многозначностью, или **полисемией** (гр. *poly* – много + *sema* – знак), называется способность одного слова употребляться в разных значениях. При этом все значения имеют тесную смысловую связь. Например, у слова *ядро* в современном русском языке несколько значений:

- 1) внутренняя часть плода в твердой оболочке;

- 2) старинный орудийный снаряд в виде круглого литого тела;
- 3) центральная часть чего-либо (спец.): *ядро* атома.

В отличие от полисемии омонимия – это случайное совпадение по звучанию или написанию совершенно разных слов.

Омонимами называются слова, разные по значению, но одинаковые по звучанию и(или) написанию. Среди омонимов выделяются омоформы, омофоны и омографы.

Омоформы – слова у которых совпадает звучание и написание одной или нескольких форм слова (*дорогОй* мой человек – прилагательное мужского рода в Им. п. – для *дорогОй* супруги – прилагательное женского рода в В.п.).

Омофоны – слова (словосочетания) одинаковые по произношению, но различные по написанию (*глаз – глас; мог ли – мокли*).

Омографы – слова одинаковые по написанию, но разные по произношению (*зАмок – замОк; мОю – моЮ*).

§ 2.2. Синонимы и антонимы

Синонимы – близкие по значению слова, которые по-разному называют одно и то же понятие и отличаются друг от друга или оттенком значения, или стилистической окраской (*опорочить, ослабить, осрамить, очернить, запятнать*).

Антонимы – слова с контрастным противоположным значением (*румяный – бледный, веселый – грустный, вежливый – грубый, радость – печаль*).

Однако в антонимические отношения вступают далеко не все слова русского языка. Так, не имеют антонимов существительные с конкретным значением (*дом, стол, стена*). Нет антонимов у числительных и у большей части местоимений. Как правило, нет антонимов среди качественных прилагательных, обозначающих названия цветов и их оттенков (за исключением немногих: *черный – белый, темный – светлый*).

§ 2.3. Фразеологизмы

Слова русского языка, соединяясь друг с другом, образуют словосочетания. Одни из них свободные (то есть каждое слово может быть произвольно использовано в сочетании с любым другим), другие – несвободные. Несвободные словосочетания с постоянным компонентным составом и целостным значением называются фразеологическими оборотами, или фразеологизмами. Фразеологизм имеет,

как правило, не прямое, а переносное значение, которое не совпадает с лексическим значением слов, его составляющих.

По степени смысловой спаянности и грамматического слияния составляющих фразеологический оборот частей исследователи выделяют следующие типы фразеологических оборотов:

фразеологические сращения – лексически неделимые словосочетания, значение которых не определяется значением входящих в них отдельных слов (*бить баклуши* – бездельничать, *очертя голову* – безрассудно);

фразеологические единства – лексически неделимые обороты, общее значение которых в какой-то степени мотивировано переносным значением слов, составляющих данный оборот. В отличие от сращений фразеологические единства «обладают свойством потенциальной образности». Во фразеологических единствах слова могут быть отделены друг от друга вставкой дополнительных слов и могут быть деформированы. Например, *пускать* (мне, ему, ей) *пыль в глаза*, *плыть* (плыву, плывешь, плывет) *по течению*, *держать* (держу, держишь, держит) *камень за пазухой*.

Фразеологические сочетания – устойчивые обороты, общее значение которых полностью зависит от значения составляющих их слов. Слова в составе фразеологического сочетания сохраняют относительную семантическую самостоятельность. При этом одно из слов фразеологического сочетания оказывается более устойчивым, постоянным, другое, – переменным. Например: слово *слёзно* сочетается только со словами *просить*, *умолять*.

Среди фразеологизмов выделяются две основные функционально-стилевые разновидности – разговорные и книжные фразеологические обороты.

Разговорные фразеологические обороты часто употребляются в языке художественной литературы как одно из средств речевой характеристики персонажей. Они характеризуются большей образностью, нередко имеют специфическую стилевую окраску (шутливую, иногда ироническую, фамильярную). Например: *для пущей важности*, *делать из мухи слона*, *раскинуть умом*, *без году неделя*, *без сучка и без задоринки*, *взять себя в руки*, *бросать слова на ветер*, *в ежовых рукавицах*, *в поте лица*, *валять дурака*, *повесить голову*, *ставить палки в колёса*.

Книжные фразеологические обороты: *положить под сукно*, *бросать тень*, *пальма первенства* и т.д.

§ 2.4. Ударение в русском языке

Ударение – это выделение звука, слога, слова или группы слов.

В русском языке доминирует силовое ударение (ударный слог произносится с большей силой), которое, будучи основным, сопровождается долготой ударного слога.

Кроме того, в отличие от ряда европейских языков, в русском языке ударение нефиксированное, разноместное (т.е. может падать на любой слог) и выполняет смысловозначительную функцию; например, помогает различать омографы: (*крУжки* – *кружкИ*, *пОлки* – *полкИ*).

§ 2.5. Изменения звуков и звуковые законы русского языка

В потоке речи звуки способны видоизменяться. Эти видоизменения бывают двух видов: комбинаторные (в зависимости от соседства других звуков) и позиционные (связаны с положением звука в слове).

Комбинаторные изменения звуков:

1) аккомодация – это приспособление артикуляции согласных под влиянием гласных и гласных под влиянием согласных (*дар* – *доза*; *тук* – *тюк*);

2) ассимиляция – это уподобление звучания согласных звуков согласным (*лодка* – [л`откь]; *травка* – [тр`афкь]; *просьба* – [пр`оз`бь]) или гласных звуков – гласным (*бывает* – [быва̄т]).

Законы для согласных звуков

1. Фонетический закон конца слова: шумный звонкий согласный на конце слова оглушается, т.е. произносится как соответствующий ему парный глухой (*порог* – [пАр`ок], *молод* – [м`о лът]). В словах с двумя согласными на конце слова оба согласные оглушаются (*груздь* – [гр`ус`т'], *подъезд* – [пАдј`ест]).

2. Ассимиляция согласных по звонкости и глухости. Если в слове рядом оказываются два разных по звонкости согласных, происходит уподобление звучания первого согласного второму (*дужка* – [д`ушкь]; *везти* – [в`и^ес`т`и]).

3. Ассимиляция согласных по мягкости и твердости. Если в слове рядом оказываются два разных по мягкости и твердости согласных, происходит уподобление звучания первого согласного второму (*месть* – [м`êс`т']; *езде* – [в`и^ез`д`е]; *казнь* – [к`аз`н']).

4. Ассимиляция зубных перед шипящими. Зубные звуки [з], [с] в положении перед шипящими [ш], [ж], [ч], [щ] полностью им уподобляются (*шить* – [ш̣ыт']; *счет* – [ш̣от]).

5. Упрощение сочетаний согласных. Согласные [д], [т], [л], [в] в сочетаниях *стн, здн, стл, нтск, стск, вств, рдц, лнц* не произносятся ([`усны́], [м'есны́], [п`ознь], [ш'и^есл`ивы́], [г'и^ег`анск'и́], [ч`уствь], [с`ерцэ], [с`онцэ]).

6. Сокращение групп одинаковых согласных. При стечении трех одинаковых согласных на стыке предлога или приставки со следующим словом, а также на стыке корня и суффикса в произношении согласные сокращаются до двух (*раз + ссорить* – [рл̄с̄ор'ит']; *с + ссылкой* – [с̄ылкь́]; *Одесса + ск + ий* – [л̄д̄е̄с̄ки́]).

Сильная позиция для согласных звуков – положение перед гласными.

Законы для гласных звуков

Сильная позиция для гласных звуков – постановка под ударением.

Изменение (ослабление звучания) гласных звуков в безударном положении называется **редукцией**, а безударные гласные – **редуцированными** гласными. Различают позицию безударных гласных в первом предударном слоге (слабая позиция первой степени: *валы* – [вл̄ы́]; *беда* – [б'и^ед̄а]) и позицию безударных гласных в остальных безударных слогах (слабая позиция второй степени: *паровоз* – [п̄р̄л̄в̄ос]; *колокола* – [к̄льк̄л̄а]).

Функциональную сторону звуков речи изучает фонология. Основное понятие в фонологии – **фонема**. Этот термин ввел в научный обиход основоположник Казанской школы языкознания Иван Александрович Бодуэн де Куртенэ. Для фонем слабой позицией является та, где они не выполняют смыслоразличительных функций: *сома* – *сама*; *нога* – *нага*; *рок* – *рог*; *рот* – *род*.

По проблеме исследования фонологических особенностей русского языка сформировались фонологические школы: **ленинградская фонологическая школа** (Лев Владимирович Щерба) и **московская фонологическая школа** (Рубен Иванович Аванесов, Александр Александрович Реформатский).

Совокупность правил устной речи, устанавливающих единообразное литературное произношение, называют **орфоэпией**. Орфоэпические нормы охватывают всю фонетическую систему языка. В содержание орфоэпии входит произношение отдельных слов и групп слов, а также отдельных грамматических форм в тех случаях, когда произношение их не определяется фонетической системой. Например, произношение [ШН] на месте сочетания букв ЧН ([ск`ушнь]) или [В] на месте буквы Г в окончании *-ого – его* (*того* – [тл̄в`о], *его* – [и^ев`о]).

Важнейшие черты русского литературного произношения сложились в первой половине XVII века на основе разговорного языка города Москвы.

Произносительная система современного русского литературного языка в основном не отличается от произносительной системы дооктябрьской эпохи. Различия между ними имеют частный характер (например, в ряде случаев произошло сближение произношения слов с их написанием).

§ 2.6. Принципы русской орфографии

Орфографией называется система правил написания слов и их частей, а также слитного, раздельного и дефисного написаний, употребления прописных букв и переноса слов.

Русская орфография построена на морфологическом принципе правописания, который заключается в том, что общие для родственных слов значимые части слова (морфемы) сохраняют на письме единое начертание, хотя в произношении различаются. Например: *ход*, *ходок* – [x'от], [xЛд'ок]; *подписать*, *подпись* – [п'ьтпи^с'ат'], [п'отпис'].

Наряду с морфологическим принципом, который занимает ведущее положение в русском правописании, применяются так называемые **фонетические написания**, представляющие отступления от морфологического принципа. В этих случаях морфема в зависимости от своего употребления пишется по-разному. Например, *расти* – *рост*, *искать* – *подыскать*; *танцевать* – *вытанцовывать* и т.д.

К нарушениям морфологического принципа правописания относятся также **традиционные написания**, необъяснимы с точки зрения современных языковых норм (употребление буквы *И* после твердых шипящих *Ж, Ш, Ц*: *жить*, *шить*, *панцирь*) и **дифференцирующие написания** (написание таких слов или форм, которые фонетически совпадают, но имеют разное значение (*ожег* как глагол в прошедшем времени и *ожог* как имя существительное; *туш* как существительное мужского рода и *тушь* как существительное женского рода; *плач* как имя существительное и *плачь* как глагол в повелительном наклонении и т.д.).

Для закрепления сложных лексических образований, обладающих смысловой целостностью, применяется слитное написание. **Слитно пишутся слова, образованные:**

1) при сложении двух слов с помощью соединительных гласных: *лесостепь*, *пятилетка*;

2) при сложении двух слов без помощи соединительной гласной: *Ленинград*, *быстрорастворимый*;

3) при образовании сложносокращенных слов путем сложения основы слова с целым словом: *комполка, медсестра, полдня*;

4) при образовании сложносокращенных слов путем сложения основ слов: *Минфин, Рособрнадзор*;

5) при образовании новых слов путем аббревиации: *ООН, вуз, СМИ, АуФ*.

Дефисное (полуслитное) написание отражает те случаи словообразования, в которых два слова, или несколько слов, утрачивают свою лексическую самостоятельность, приближаются к превращению в одну лексическую единицу, но не доходят до полного слияния в одно слово (например: *диван-кровать, царь-колокол, научно-исследовательский, золотисто-желтый* и т.п.).

Основные правила переноса слов

1. Одну букву на строке не оставляют и не переносят на следующую.

2. Буквы Й, Ъ, Ь нельзя отрывать от предыдущей буквы.

3. Буква Ы, с которой начинается корень, не отрывается от предыдущей согласной в приставке.

4. Двойные согласные при переносе разделяются: одна остается, а другая переносится на следующую строку.

Пунктуацией называется собрание правил постановки знаков препинания, а также сама система знаков препинания, употребляемых в письменной речи. Назначение пунктуации – указывать на смысловое членение речи (например: «*Казнить нельзя, помиловать*») и указывать на ее различные смысловые оттенки (например: «*Всадник крикнул, лошадь понеслась*». - «*Всадник крикнул – лошадь понеслась*».).

Вводные слова и словосочетания в составе предложения выделяются на письме запятыми: «*Он, к счастью, успел уехать вовремя. Следовательно, проблемы его не коснутся*».

Деепричастные обороты в составе предложения обособляются всегда, а причастные обороты – в том случае, если стоят после определяемого слова: «*Глядя на него, можно было подумать все, что угодно. Можно было подумать все, что угодно, глядя на него. Сидящий у костра юноша взял гитару. Гитару взял юноша, сидящий у костра*».

Отдельные части сложного предложения (бессоюзного, сложносочиненного, сложноподчиненного) на письме отделяются друг от друга запятыми, если не имеют объединяющей смысловой части.

§ 2.7. Морфологическая структура слов русского языка

С точки зрения морфологической структуры слова русского языка делятся на слова, имеющие формы словоизменения и не имеющие

форм словоизменения. Слова первой группы распадаются на две части: основу и окончание (флексию); слова второй группы представляют собой чистую основу.

Основа – это часть слова (без окончания), которая выражает его лексическое значение. Окончание, или **флексия**, – это изменяемая часть слова, посредством которой выражается его грамматическое значение.

Основа слова распадается на отдельные значимые части: **приставку**, **корень** (общую часть родственных слов) и **суффикс**. Каждая значимая часть слова (приставка, корень, суффикс, окончание) называется **морфемой**. Например, слово *погрузка* имеет четыре морфемы: *по-груз-к-а*.

Корень может присоединять к себе различные аффиксы (**префиксы** – приставки; **суффиксы** – части слова между корнем и окончанием; **постфиксы** – морфема, находящаяся после других частей слова, в том числе и окончания. В большинстве сложных слов выделяется еще одна часть слова – соединительная гласная (**интерфикс**): *корабл-Е-стро-ение*, *пар-О-воз*).

§ 2.8. Типы словообразования в русском языке

Лексико-семантическое словообразование выражается в том, что слово, уже существующее в языке, приобретает новое смысловое значение; оно как бы расщепляется на два или более слова-омонима, которые сосуществуют как два слова с различным значением (*кулак* как кисть руки, сжатая для удара, и *кулак* как представитель класса эксплуататоров).

Лексико-синтаксическое словообразование имеет место в случаях образования новых слов из словосочетаний, объединенных в одно слово в процессе употребления в языке (*тяжело раненный* → *тяжелораненный*, *сей час* → *сейчас*).

Морфолого-синтаксическое словообразование осуществляется при переходе слов, принадлежащих к какой-либо части речи, в другую часть речи. Например, прилагательного или причастия в существительное.

Процесс перехода других частей речи в существительные называется **субстантивацией**. Например: *запятая*, *булочная*, *лесничий* (изначально прилагательные), *заведующий* (изначально причастие).

Процесс перехода других частей речи в прилагательные называется **адъективацией**. Например: *молотый кофе* (изначально страдательное причастие прошедшего времени), *блестящие способности*

(изначально действительное причастие настоящего времени), *первые бойцы* (изначально порядковое числительное).

Процесс перехода других частей речи в наречие называется **адвербиализацией**. Например: *снова, высоко, по-домашнему* (изначально прилагательные), *пешком, даром* (изначально существительные в творительном падеже), *почти, нехотя* (изначально глагольные формы).

Особое внимание следует обратить на **производные предлоги**. Производные от других частей речи. Например, *около, сзади, по части, вместо, против, сквозь* (изначально наречия), *вроде, в течении, по части* (изначально имена существительные), *исключая, невзирая, благодаря, несмотря (на)* (изначально деепричастия).

К производным предлогам относят и составные предлоги, состоящие из нескольких простых: *из-за, по-над*.

Морфологическое словообразование – это процесс создания новых слов на базе имеющегося в языке «строительного материала» путем сочетания морфем в слове. Основные виды морфологического словообразования, действующие в современном русском языке, – сложение, безаффиксный способ и аффиксация.

Сложение – это способ образования новых слов путём сложения двух (или нескольких) слов при помощи соединительной гласной или без неё. В результате сложения всегда образуется сложное слово, то есть слово с несколькими корнями.

Сложение производящих основ с помощью соединительной гласной (*лесостепь* = лес + о + степь; *каменотёс* = камен + о + тёс; *научно-исследовательский* = научн + о- + исследовательск-ий).

Сложение производящих основ без соединительной гласной (*Ленинград* = Ленин + град; *царь-колокол* = царь + колокол; *диван-кровать* = диван + кровать; *платье-костюм* = платье + костюм). При склонении каждая из частей сложного слова склоняется самостоятельно. Например: *на диване-кровати, в школе-интернате*.

Образование сложносокращённых слов (*комроты* = командир + роты; *стенгазета* = стенная газета; *полдня* = половина + дня).

Образование аббревиатур (аббревиация): *вуз* = высшее учебное заведение; *ООН* = *Организация Объединённых Наций*; *МГУ* = *Московский государственный университет*).

Безаффиксный способ словообразования применяется только при образовании имен существительных (от некоторых глаголов и имен прилагательных). Например: *глубокий* – *глубь*, *тихий* – *тишь*, *бегать* – *бег* и т.п.).

Аффиксация – это способ образования слов, при котором новое слово создается присоединением к основе слова того или иного аффикса (префикса, суффикса, постфикса).

В отличие от морфологического способа образования слов путем сложения, сращение предполагает образование новых слов путём слияния воедино целого словосочетания, то есть слияние слов без каких-либо изменений в их морфемном составе и без участия соединительных гласных, в той форме, в какой они существуют в исходном словосочетании. Например: слово *сумасшедший* образовано в результате сращения причастия *сшедший* и зависимого от него существительного *ум* в форме родительного падежа с предлогом *с*. Слово *долгоиграющий* образовано в результате сращения причастия *играющий* и зависимого от него наречия *долго*.

При анализе словообразования слов **сращение** и **сложение** часто путают. Для того чтобы не ошибиться, используйте приём перифраза. При определении слова, образованного **путём сложения**, мы можем использовать производящие слова, но сам перифраз не будет равен производному слову. Например: *водопровод* (воду проводит); *самолёт* (летает сам); *мореплаватель* (плавает в море).

При определении слова, образованного путём **сращения**, слово и определение слова полностью совпадают: *умалишённый* (лишённый ума); *вышеуказанный* (указанный выше), *вышеупомянутый* (упомянутый выше).

§ 2.9. Основы морфологии

Грамматическая категория – это свойственные словам обобщенные значения, отвлеченные от конкретных лексических значений этих слов. Например, категория рода, категория лица, категория падежа, категория времени, категория вида и т.д.

В каждом конкретном слове грамматическая категория имеет определенное содержание, или **грамматическое значение**. Например, в слове *бежал* заключены следующие грамматические значения: прошедшего времени, единственного числа, мужского рода, несовершенного вида.

Грамматические значения всегда выражаются определенными языковыми средствами – **грамматической формой**. Например: значение 1-го лица единственного числа в глаголе *пишу* выражается при помощи окончания *-у*, а в слове *лесом* значение творительного падежа выражается при помощи окончания *-ом*.

В зависимости от лексического значения, от характера морфологических признаков и синтаксической функции все слова русского

языка делятся на определенные лексико-грамматические разряды, называемые **частями речи**.

В современном русском языке различаются **самостоятельные части речи** (называют предметы, их качества или свойства, их количество, действие или состояние, либо указывают на них) и **служебные части речи** (лишены номинативной функции, являются грамматическим средством для выражения отношений и связи между словами и предложениями, для передачи смысловых и эмоциональных оттенков значений). К самостоятельным частям речи относятся 7 разрядов слов: имя существительное, имя прилагательное, имя числительное, местоимение, глагол и глагольные формы (причастия и деепричастия), наречие, безлично-предикативные слова (категория состояния).

К служебным словам относятся предлоги, союзы, частицы. В особую группу слов выделяются модальные слова, междометия и звукоподражательные слова.

§ 2.10. Морфологические признаки частей речи

Имена существительные имеют значение предметности, отвечают на вопросы *кто?*, *что?*; в предложении выступают в качестве подлежащего или дополнения; обладают категориями рода, числа и падежа.

Родовая характеристика несклоняемых существительных в русском языке зависит либо от значения слова, либо от рода другого русского слова, которое рассматривается как синоним или как родовое наименование данного неизменяемого слова. Если существительное обозначает предмет, то оно обычно приобретает характеристику среднего рода: *пальто*, *кашне*, *метро*. К женскому роду относятся слова *авеню* (так как *улица*), *кольраби* (так как это *капуста*); к мужскому роду *кофе* (так как это *напиток*); *пенальти* (так как это *штрафной удар*); *евро* (так как это *денежный знак*).

Если существительное обозначает географический объект, то его род определяется родом русского слова, которое обозначает тип объекта: *Тбилиси* мужского рода, так как это *город* (слово мужского рода), *Миссисипи* женского рода, так как это *река*.

Если существительное обозначает животное, то оно обычно относится к мужскому роду: *шимпанзе*, *какаду*. Исключения – слова *иваси*, *цеце* (относятся к женскому роду).

Если существительное обозначает лицо, то его род зависит от пола этого лица: слова *месье*, *кутюрье* мужского рода, так как обозначают мужчин; слова *мадам*, *мадемуазель* – женского рода, поскольку

обозначают женщин, а слова *визави, инкогнито, невежа, неряха* – слова общего рода, так как могут обозначать и мужчин, и женщин.

Родовая характеристика аббревиатур определяется родовой принадлежностью главного слова в исходном словосочетании: *хорошая оргработа, российское торгпредство, новый банк*.

Кроме того, в русском языке есть существительные, называющие лиц по профессии, которые при обозначении лиц мужского пола выступают как слова мужского рода, то есть присоединяют согласованные слова с окончаниями мужского рода; когда же они обозначают лицо женского пола, то употребляется в мужском роде, но связанное с ними сказуемое употребляется в женском роде (преимущественно в разговорной речи): *новый врач пришел* (если мужчина), *новый врач пришла* (если женщина).

Большинство существительных в русском языке склоняются (изменяются по падежам). В то же время существуют и так называемые несклоняемые существительные. К ним относятся многие заимствованные слова (*пальто, Токио, метро*), некоторые аббревиатуры и русские фамилии на *-ых, -их, -во* (*Теплых, Долгих, Дурново*). Число и падеж этих существительных можно определить по окончании согласуемых с ними определений: *красивого пальто* (Р.п. ед. число), *красивыми пальто* (Тв.п. мн. числа).

Имена прилагательные обозначают признак предмета и отвечают на вопросы *какой?, чей?*; в предложении выступают в качестве определения или именной части составного именного сказуемого; изменяются по родам, числам и падежам, а некоторые – по полноте / краткости и степеням сравнения.

Выделяются три разряда прилагательных по значению: качественные, относительные, притяжательные.

Качественные прилагательные обозначают качество, свойство предмета: его размер (*большой*), форму (*круглый*), цвет (*синий*), физические характеристики (*холодный*), а также склонность предмета к совершению действия (*болтливый*).

Относительные прилагательные обозначают признак предмета через отношение этого предмета к другому предмету (*книжный*), действию (*читальный*) или другому признаку (*вчерашний*).

Притяжательные прилагательные обозначают принадлежность предмета лицу или животному и образуются от существительных при помощи суффиксов *-ин-* (*мам-ин*), *-ов-* (*отц-ов*), *-ий-* (*лис-ий*).

Имена числительные обозначают числа, количество предметов или порядок предметов при счете и отвечают на вопросы *сколько?*,

какой?. Выделяют количественные и порядковые числительные. Количественные числительные бывают целые (*один, два, пять*), дробные (*две третьих, пять седьмых*) и собирательные (*двое, оба, трое, четверо, пятеро, шестеро, семеро, восьмеро, девятеро, десятеро*). Собирательные числительные *двое, оба, трое, четверо, пятеро, шестеро, семеро, восьмеро, девятеро, десятеро* могут сочетаться с существительными *человек, лицо, ребенок* (*пятеро людей, лиц, детей*); с названиями детенышей животных (*семеро козлят*); с существительными, имеющими формы только множественного числа (*трое саней*); с существительными, называющими парные предметы (*двое носков*); с личными местоимениями *мы, вы, они* (*не было их двоих*). Однако собирательные числительные сочетаются не со всеми существительными. Например, числительное *оба* сочетается с существительными, обозначающими лиц мужского и женского пола (*оба гражданина, обе женщины*), а числительное *двое* сочетается только с существительными, которые называют лиц мужского пола (*двое мужчин*).

Не являются числительными такие слова, как *половина, четверть, треть, пятерка, десяток, сотня* и др. Это существительные. Слова *сколько, столько, несколько* относят к местоимениям, слова *много, мало* – к наречиям.

Местоимения указывают на предметы, их признаки или их количество, но не называют их. Грамматические признаки местоимений различны и зависят от того, заместителем какой части речи в тексте они выступают. У местоимений девять разрядов (личные, возвратные, притяжательные, указательные, определительные, вопросительные, относительные, отрицательные, неопределенные).

Глаголы обозначают действие (*читать*), состояние (*болеть*), свойство (*хромать*), отношение (*равняться*) или признак (*белеться*); отвечают на вопросы *что делать?, что сделать?, что делал?, что делает?, что будет делать?, что сделал?, что сделает?*; имеют грамматические категории времени (настоящего, прошедшего и будущего), вида (совершенного, несовершенного), переходности (переходный, непереходный), возвратности (возвратный, невозвратный), наклонения (изъявительного, повелительного, условного), лица (личные, безличные); приобретают характеристики рода (мужского, женского, среднего) и числа (единственного, множественного).

Причастия обозначают признак предмета по действию и отвечают на вопросы *какой?, что делающий?, что делавший?, что делавший?*; в предложении выступают в качестве определения или именной части составного именного сказуемого; обладают морфологическими признаками глагола (вид, переходность, возвратность,

время, залог) и прилагательного (род, число, падеж, полнота/краткость); в отличие от прилагательных в предложении имеют зависимые слова (*некошеные луга* – прилагательное, *не кошенные косой луга* – причастие).

Деепричастия обозначают добавочное действие и отвечают на вопросы *что делая?* или *что сделав?*; в предложении выступают в качестве обстоятельства; имеют грамматические признаки глагола (вид, переходность, возвратность) и наречия (неизменяемость).

Наречия обозначают признак действия, признак признака, признак состояния, иногда – признак предмета; в предложении обычно выступают в качестве обстоятельства. Наречия неизменяемы (за исключением качественных наречий на *-о/ -е*) и примыкают к глаголу, прилагательному, другому наречию (*быстро бежать, очень быстрый, очень быстро*).

По значению выделяют наречия **определятельные** (характеризуют действие и его признак – качество, количество, способ совершения: *очень, весело, красиво, по-моему, пешком, быстро, вдвоем*) и **обстоятельственные** (называют внешние по отношению к действию обстоятельства: *справа, там, наверху, вчера, тогда, сгоряча, почему, назло, затем*).

Категория состояния (безлично-предикативные слова) обозначает состояние и употребляется в функции главного члена безличного предложения: *«Здесь красиво. На улице холодно. Мне скучно. В комнате душно»*.

Предлоги обозначают отношения между действием и объектом (*смотреть на небо*), объектом и объектом (*лодка с парусом*), признаком и объектом (*готовый на самопожертвование*); служат для связи существительного, местоимения и числительного с другими словами в словосочетании. По происхождению предлоги могут быть разделены на непроизводные (первообразные), не связанные по происхождению с другими частями речи (*без, при, с, от; на*), и производные, образованные от других частей речи (*вблизи, вдоль* – от наречий; *ввиду, в виде, за счет* – от существительных; *благодаря, начиная, спустя* – от деепричастий).

Необходимо отличать предлоги от других частей речи. Слова *вокруг, накануне, возле* могут быть как предлогами, так и наречиями. Если эти слова употреблены с последующим местоимением или существительным, то это предлоги: *«Вокруг сада был высокий забор, Накануне отъезда настроение было тревожное»*; если эти слова употреблены без последующего местоимения или существительного,

то это наречия: *«Вокруг была непроходимая чаща, Еще накануне я чувствовал себя хорошо».*

Предлоги *в течение, в продолжение, вследствие* следует отличать от существительных с предлогом *в течении, в продолжении, в следствии*. Предлог *несмотря на* следует отличать от деепричастия (*«Несмотря на дождь, мы пошли в кино»* – предлог. *«Не смотря на отца, он встал из-за стола»* – деепричастие).

Союзы служат для связи однородных членов предложения, частей сложного предложения, а также отдельных предложений в тексте. По образованию союзы делятся на **непроизводные** (первообразные), то есть такие, которые не связаны по происхождению с другими частями речи (*а, но, или, да и*), и **производные**, образованные от других частей речи (*пока, хотя, чтобы*), или соединением непроизводных союзов (*как будто*), указательного слова из главной части и простого союза (*для того, чтобы*), союза со словом с обобщенным значением (*до тех пор, в то время как*).

Частица служат для выражения оттенков значений слов, словосочетаний, предложений и для образования форм слов (*не, ни, вовсе не, далеко не, отнюдь не* – отрицание; *неужели, разве, ли/ль* – вопрос; *вот, вон, это* – указание; *именно, как раз, прямо, точно, точь-в-точь* – уточнение; *что за, ну и, как* – восклицание; *даже, же, ни, ведь, уж, все-таки, ну* – усиление; *едва ли; вряд ли* – сомнение).

§ 2.11. Основы синтаксиса

По структуре словосочетания и предложения делятся на простые (состоящие из двух слов, из двух предложений) и сложные (состоящие из нескольких слов, из нескольких предложений).

В словосочетании одно слово является главным, стержневым, другое – зависимым, определяющим, к которому от главного слова можно поставить вопрос. Между словами, входящими в словосочетания, устанавливаются отношения: **атрибутивные** (главное слово определяется зависимым словом: *тетрадь студента, интересное сочинение*); **объектные** (зависимое слово является объектом действия для главного слова: *составить тезисы, любоваться закатом, чтение книги*); **субъектные** (главное слово является объектом действия для зависимого слова: *данный людьми, освобожденный армией*); **обстоятельственные** (зависимое слово выступает по отношению к главному слову в роли обстоятельства с различными значениями: *рассказывать интересно, вернуться через час, жить неподалеку, отсутствовать по болезни, уехать лечиться* и др.).

В словосочетании различаются два основных типа синтаксической связи – **сочинение** (в связь вступают синтаксически равноправные, независимые друг от друга слова) и **подчинение** (в связь вступают синтаксически неравноправные элементы (один зависит от другого): *читать книгу, совет друга*). Подчинение имеет три разновидности синтаксических связей: **согласование** (зависимое слово уподобляется главному слову в своей форме: *важный вопрос, главная улица, новые дома*), **управление** (зависимое слово ставится в определенной падежной форме, обусловленной лексико-грамматическим значением главного слова), и **примыкание** (зависимость подчиненного слова выражается лексически, порядком слов и интонацией (*тихо шептать, предложить войти*)).

В русском языке существуют разнообразные типы предложений (утвердительные, отрицательные; повествовательные, вопросительные, побудительные, восклицательные; простые, сложные; двусоставные, односоставные; распространенные, нераспространенные).

Двусоставное предложение имеет два грамматических состава – состав подлежащего и состав сказуемого (В предложении «*Всегдашние занятия Троекурова состояли в разъездах около пространных его владений*» два состава: всегдашние занятия Троекурова – состав подлежащего, состояли в разъездах около пространных его владений – состав сказуемого).

Односоставные глагольные предложения подразделяются на **определенно-личные** (главный член выражен формой глагола 1-го или 2-го лица изъявительного или повелительного наклонения настоящего или будущего времени: «*Не гляди же с тоской на дорогу...*» или «*Волнуемый мечтами, задумчиво брожу в прохладной полумгле...*»), **неопределенно-личные** (главный член выражен глаголом в форме 3-го лица множественного числа настоящего или будущего времени, или же формой множественного числа прошедшего времени и обозначает действие, совершаемое неопределенными, необозначенными, лицами: «*Сейчас его схватят и уведут...*» «*Тем временем часто звонили в колокол*»), **обобщенно-личные** (главный член выражен глаголом 2-го лица единственного числа настоящего или будущего времени; при этом обозначаемое глаголом действие в таких предложениях в равной мере относится к любому лицу: «*Из песни слова не выкинешь*»; «*Что посеешь, то и пожнешь*»), **безличные** (главный член не допускает обозначения субъекта действия в форме именительного падежа и называет процесс или состояние независимо от активного деятеля. Подлежащее в безличных предложениях отсутствует, а в роли главного члена предложения выступают безличные глаголы, или

безлично-предикативные слова, или краткие страдательные причастия: «*Мне нездоровится*». «*Уж послано в погоню*»), **инфинитивные** (главный член выражен инфинитивом, не зависящим ни от какого другого слова в предложении: «*Лицом к лицу лица не увидать...*» «*Ничего не слыхать*»).

Односоставное номинативное предложение передает значение существования предмета речи (главный член выражен существительным в И.п. или количественно-именным сочетанием: «*Ночь, улица, фонарь, аптека*»; «*Какая погода! Ну и дождь! Вот так гроза!*»).

Как односоставные, так и двусоставные предложения считаются полными, если налицо все необходимые члены данной структуры предложения, и неполными, если один или несколько необходимых членов данной структуры предложения опущены.

Однородными членами предложения называются одноименные члены, связанные друг с другом сочинительной связью, выполняющие одинаковую синтаксическую функцию и относящиеся к одному и тому же члену предложения. Не являются однородными членами предложения.

1. Одни и те же слова, повторяющиеся с целью подчеркнуть длительность действия, множество лиц или предметов, усиленное проявление признака: «*Еду, еду в чистом поле*»; «*Вот темный, темный сад*».

2. Выражения фразеологического характера: *и день и ночь; и стар и млад; ни то ни се*.

3. Сочетания двух глаголов в одной и той же форме, выступающие в роли единого сказуемого. Например, *пойду посмотрю расписание занятий; взял да и сделал наоборот*.

Сложное предложение состоит из объединенных по смыслу и грамматически двух или нескольких простых, которые не могут существовать друг без друга в качестве самостоятельных коммуникативных единиц. Каждая из частей сложного предложения имеет свои грамматические составы. Так, сложное предложение «*Мальчик всматривался в знакомые места, а ненавистная брочка бежала мимо и оставляла все позади*» состоит из двух частей, в каждой части имеется по два грамматических состава.

Части сложного предложения могут объединяться:

1) как равноправные и грамматически независимые в сложном бессоюзном и сложносочиненном предложении («*Шел дождь, намокший асфальт потемнел, от намокшей пыли исходил тонкий аромат. Становилось жарко, и я поспешил домой.*»);

2) как зависимые по смыслу и грамматически в сложноподчиненном предложении: «*Дорога идет, извиваясь между кустарниками,*

опускаясь в небольшие овраги, где протекают шумные ручьи под сенью высоких трав».

Практические задания

Задание 1. В зависимости от звучания выделенных согласных распределите слова по четырем колонкам.

Согласная звучит звонко	Согласная звучит глухо	Согласная звучит твердо	Согласная звучит мягко
----------------------------	---------------------------	----------------------------	---------------------------

Дом, свитер брод, термин, дело, темп, год, тенденция, тент, бред, тело, туман, мясо, цифра, чн, шшло, интерьер, террор, телевизор, блог, фрнч, диспансер, декламация, тезис, детектв, демагог, партер, деградировать, декан, тенор, шиннель, идентичный.

Задание 2. Расставьте ударения в данных словах.

Аналог, арахис, апостроф, аристократия, асимметрия, баржа, бармен, бисеринка, благовест, боязнь, бюрократия, безудержный, бензопровод, бередить, бижутерия, вальдшнеп, ветеринария, валовой, вероисповедание, включит, вогнутый, втридорога, гастрономия, гражданство, гренки, двоюродный диалог, диоптрия, дремота, досуг, жизнеобеспечение, закупорить, занятой, заумь, знамение, игрище, кинематография, кладовая, маркетинг, маркировать, облегчить, пурпур, ракурс, рыкание, распланировать, скопировать, средства, статуя, столяр, текстовой, толика, усугубить, факсимиле, феерия, феномен, фейерверк, фольга, хвоя, хлопковый, ходатайствовать, христианин, худоба, цемент, черпать, шасси, шафер, щавель, экскурс, эксперт, экслибрис.

Задание 3. Подберите синонимы и антонимы к прилагательным в следующих словосочетаниях:

интересный фильм, интересная внешность, интересный сюжет, интересный писатель, свежий хлеб, свежее белье, свежий вечер, свежий вид, свежий взгляд, настоящая банкнота, огромный ущерб, случайный выигрыш, устойчивый признак, продолжительная встреча, преждевременный вывод.

Задание 4. Прочитайте вслух сочетания существительных с предлогами в соответствии с современными нормами. Где должно стоять ударение – на предлоге или на существительном?

По боку, под боком, за борт, на борт, на воду, под воду, с глазу на глаз, год от года, из года в год, на гору, под гору, по двору, по дну, за сердце, на нос, за морем, на землю.

Задание 5. Укажите, какие из слов являются многозначными. Объясните их возможные значения.

Тон, источник, образ, врач, курс, вдова, борец, размазня, восемь, земля, москвич, семья, удар, профессор, кролик, тело, сосна, кисть, рука, крем, ромашка, сумка, шляпка, гардероб, молоток, звонок, пятница, волнение, бумага, сентябрь, городской, пятиэтажный, язык, гравитация, глагол, литр, километр.

Задание 6. Укажите непроизносимые согласные в словах.

Безвозмездный, грустный, завистливый, крепостной, поздний, праздник, совестно, счастливый, лестница, радостно, солнце, здравствуй, гигантский, крестный, агентство, устный, прелестный, сумасшедший, местность.

Задание 7. Проверьте написание данных слов по словарю, произнесите слова в соответствии с орфоэпическими нормами. Найдите и исправьте орфографические ошибки, которые появились в результате неправильного произнесения слов.

Дермантин, беспрецедентный, бессеребренник, летосчисление, надсмехаться, друшлаг, скурпулезный, задолжность, наложным платежом, подскользнуться, подстричься, константировать, юрисдикция, юрисконсульт, конъюктурный, сумасшедший, компроментировать, инагурация, перетрубация.

Задание 8. Раскрыв скобки, запишите следующие слова в соответствии с их правописанием.

Вагоно(ремонтный), лако(красочный), по(одиночке), на(пропалую), не(впопад), темно(красный), зеленовато(голубой), во(первых), шкаф(купе), диван(кровать), высоко(квалифицированный), высоко(оплачиваемый), ослепительно(яркий), ток(шоу), вишнево(красный), юго(западный), в(рассыпную), на(угад), в(заперти), на(отмашь), атомно(молекулярный), инфекционно(аллергические) заболевания, электронно(вычислительная), вызывающе(развязное) древне(русский), поведение, естественно(научный), изнурительно(долгий), быстро(растворимый), мраморно(белый).

Задание 9. Расставьте знаки препинания в предложениях.

1. Жизнь прожить не поле перейти.
2. Щенок был такой маленький умещался на ладони.
3. Глядя на него не скажешь что он на что-то способен.

4. Настойчивость трудолюбие вот обязательные качества ученого.
5. Уличная пыль была повсюду на одежде на мебели на простынях.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем разница лексического и грамматического значения слова?
2. Что такое омонимы и какие разновидности омонимов Вы знаете?
3. Что такое фразеологический оборот и какие разновидности фразеологизмов Вы знаете?
4. Что такое фонетический закон конца слова?
5. Что такое ассимиляция и аккомодация звуков?
6. Охарактеризуйте основные принципы русской орфографии.
7. В каких случаях слова пишутся слитно, а в каких через дефис?
8. Что такое морфологическая структура слов?
9. Дайте характеристику типам словообразования в русском языке.
10. Охарактеризуйте понятия «грамматическая категория», «грамматическое значение», «грамматическая форма» и укажите основные способы выражения грамматических значений.
11. Укажите морфологические признаки знаменательных частей речи русского языка.
12. Дайте характеристику односоставных предложений.

Глава 3. ОСНОВЫ СТИЛИСТИКИ

Расхождения между устной и письменной формами литературного языка прослеживаются на всех языковых уровнях (в лексике, произношении, морфологии и синтаксисе).

§ 3.1. Разговорный стиль

Разговорная речь – устная функциональная разновидность литературного языка. Правила разговорного общения не фиксируются, однако у разговорной речи имеется своя норма, соответствие которой при восприятии речи не воспринимается как ошибка.

В лексике разговорной речи почти нет нелитературных слов. В то же время она более эмоциональна, экспрессивна (используются суффиксы субъективной оценки *-ец* (братец), *-ик* (билетик), *-чик* (моторчик), *-ок* (дружок), *-очк-*(мордочка), *-ышк-*(стеклышко), *-оньк* (легонький) и т.д.). В ней почти всегда преобладают слова с конкретным значением, отсутствуют термины и абстрактные слова. В соответствии с принципом экономии речевых ресурсов в разговорной речи часто встречаются так

называемые слова-конденсаты: *вечерка* (вместо «Вечерняя Москва»), *морозилка* (вместо *морозильная камера*), *тушенка* (вместо *тушеное мясо*).

На фонетическом уровне в разговорной речи, особенно при быстром темпе произношения, возможна сильная редукция гласных звуков, вплоть до полного их выпадения. В области согласных главная особенность разговорной речи – упрощение групп согласных: *стоко* (вместо *столько*), *када*, *тада* (вместо *когда*, *тогда*).

На морфологическом уровне для разговорной речи характерны грамматические формы с разговорной и просторечной окраской, преобладание глаголов, частотность местоимений и усеченный именительный падеж личных имен: (*Кать*, *Маиш*, *Володь*), иногда с повтором (*Маиш-а-Маиш*, *Лёнь-а-Лёнь*).

На синтаксическом уровне в разговорной речи преобладают простые и неполные предложения, эллиптические конструкции. Крайне редко употребляются причастные и деепричастные обороты. Зачастую причастия или деепричастия выполняют функции обычных прилагательных или наречий: *знающие люди*, *решающее значение*, *дрожавший голос*, *блестящее стекло*; *отвечает не задумываясь*.

У разговорного стиля речи есть свои подстили, характеризующие сферы применения: **разговорно-бытовой**, **разговорно-официальный**, **разговорно-фамильярный**. Основными жанровыми разновидностями разговорного стиля являются неофициальные беседы, диалоги, частные письма, записки.

Отличительной особенностью разговорной речи является то, что разговорное общение возможно только в диалоге при неофициальных отношениях между говорящими. Важнейшими стилеобразующими признаками разговорной речи являются ее непринужденность, неподготовленность, экспрессивность, эмоциональность, конкретность и оценочность.

Письменный литературный язык имеет следующие стилевые разновидности: научный, официально-деловой, публицистический, литературно-художественный.

§ 3.2. Научный стиль

Научный стиль связан преимущественно с письменным литературным языком. Его основная функция – убедительное изложение научной информации. Научный стиль отличают:

1) логичность и систематичность изложения сведений из определенной области знаний;

- 2) информационная насыщенность и аргументированность;
- 3) объективность и обобщенность в соединении со смысловой точностью и лаконичностью;
- 4) недопустимость использования разговорной лексики, лексики с эмоционально-экспрессивной окраской.

У научного стиля речи есть свои подстили и жанры, характеризующие сферы его применения: **собственно научный подстиль** (монография, научная статья, научный доклад), **учебно-научный подстиль** (учебник, учебное пособие), **научно-популярный подстиль** (научно-популярная лекция, научный диспут), **научно-информационный подстиль** (научно-информационный обзор).

Жанры научной речи делятся на первичные и вторичные. К первичным жанрам относятся те тексты, которые представляют собой оригинальные произведения; им свойственна новизна (монография, научная статья, научный доклад, академический учебник). К вторичным жанрам относятся те тексты, которые создаются на основе оригинальных научных произведений (учебное пособие, тезисы, конспект, реферат, аннотация, рецензия, отзыв). Их отличает высокая аналитичность, точность, последовательность в изложении информации, но не новизна.

Общими языковыми особенностями научного стиля являются обобщенно-отвлеченный характер лексических и грамматических средств; стилистическая однородность (недопустимы иностилевые вкрапления), упорядоченное нормативное использование языковых средств.

Лексическими особенностями научного стиля являются:

- 1) книжная лексика, связанная с тем кругом понятий, которым посвящено то или иное исследование;
- 2) научная терминология;
- 3) преобладание абстрактной лексики;
- 4) использование общеупотребительных слов в их номинативном значении;
- 5) отсутствие эмоционально-экспрессивной лексики.

Синтаксическими особенностями научного стиля являются преобладание распространенных сложносочиненных и сложноподчиненных предложений; широкое использование пассивных, неопределенноличных, безличных конструкций, вводных, вставных и уточняющих конструкций, причастных и деепричастных оборотов.

§ 3.3. Официально-деловой стиль

Официально-деловой стиль предназначен для коммуникаций (прежде всего, в письменной форме) между физическими лицами, между предприятиями, организациями и фирмами, между личностью и государством, между государствами.

Основной функцией делового стиля является информирование и предписывание. В соответствии с этим выделяются основные подстили официально-делового стиля и соответствующие им жанры: **дипломатический подстиль** (межправительственное соглашение и договоры, верительная грамота, конвенция, пакт, ультиматум, нота, декларация, меморандум, протокол, коммюнике и т.д.); **законодательный подстиль** (законы, указы Президента, постановления Правительства, уставы); **управленческий, или административно-канцелярский подстиль** (заявление, распоряжение, приказ, доверенность, справка, договор, план, отчет, автобиография, расписка, протокол, инструкция, вся канцелярская и деловая переписка и т.д.).

По происхождению все документы делятся на две группы:

- 1) **служебные** (официальные), которые составляются юридическим или физическим лицом и затрагивают интересы организации;
- 2) **личные**, касающиеся интересов конкретного лица.

В основе взаимоотношений физических и юридических лиц лежит обмен информацией, которая может быть представлена в устной, но чаще всего в письменной форме. Письменная форма официально-деловой речи реализуется в виде текстов документов.

Основными функциями документов являются:

- 1) информационная (предоставление и хранение информации);
- 2) коммуникативная (обмен информацией);
- 3) правовая (возможность использования в суде в качестве письменного доказательства).

Основными видами официально-деловой документации являются:

- 1) **организационно-правовые документы** (правила, нормы, положения, устанавливающие статус организации, ее компетенцию, структуру, штатную численность и должностной состав, функциональное содержание деятельности в целом, и ее подразделений; права, обязанности и ответственность работников и другие аспекты);

- 2) **плановая документация** (план, перспективный план, программа, график);

- 3) **распорядительная документация** (все внутренние документы, обеспечивающие реализацию поставленных задач и получение максимального эффекта от деятельности организации);

4) **справочно-информационная и справочно-аналитическая документация** (всевозможные нормативные документы и справочники, позволяющие принимать мотивированные решения);

5) **отчетная документация** (отчеты о результатах деятельности учреждения, организации, предприятия или фирмы за определенный период времени).

Существуют пять типов **записи для деловых документов**.

1. **Линейная запись** (обладает самостоятельностью в оформлении мысли: автобиографии, заявления, объяснительные записки, деловые письма, инструкции).

2. **Запись в виде текстов-аналогов** (отличается от линейной большей стандартизованностью, совпадением ряда языковых и графических компонентов: приказы, решения, постановления).

3. **Трафаретная запись** (линейная запись, но с пробелами, которые заполняются переменной информацией; используются в типичных ситуациях: различные справки, контракты, договоры).

4. **Анкета** (в отличие от трафарета перечень представленных вопросов более подробный и располагается по вертикали, ответы могут иметь как сжатую, так и развернутую форму: личный листок по учёту кадров).

5. **Таблица** (совокупность данных, представленных в цифровой или словесной форме и занесённых в графы вертикальной и горизонтальной плоскостей: таблицы, расчётные ведомости, штатное расписание и др.).

Основные особенности языка и стиля официально-деловых текстов

1. **Смысловая однозначность, точность и ясность изложения** (использование устойчивых языковых формул, уточнений, дополнений, оговорок в виде вводных слов и оборотов, употребление терминологической лексики, отсутствие образных слов и выражений, слов с ограниченной сочетаемостью).

2. **Убедительность, аргументированность, развернутость и полнота изложения информации** (использование сложных предложений с причастными и деепричастными оборотами, позволяющими обеспечить всякого рода уточнения в тексте; употребление сложноподчиненных предложений с придаточными условия, причины, следствия; дифференциация смысловых отношений в тексте с помощью сложных союзов (типа *вследствие того, что*) и предлогов (типа *на предмет чего*)).

3. **Стилистическая нейтральность, безличность изложения** (нейтральный стиль изложения свидетельствует о деловой основе взаимоотношений между автором и адресатом документа; использование слов только в прямых, а не в переносных значениях придают официально-деловым документам юридическую силу; лично-указательные местоимения *он, она, оно, они*, как правило, не используются).

4. **Безэмоциональность** (отказ от междометий, метафор и других изобразительно-выразительных речевых средств; исключение составляют слова, обладающие экспрессивной окраской (например, с суффиксами преувеличения и преуменьшения).

5. **Регламентированность и стандартизированность текста** (высокая степень унификации (единообразия) и стандартизации построения официально-деловых текстов; использование канцеляризмов и языковых формул (клише)).

Каждая из разновидностей официально-деловых документов (договор, указ, государственный стандарт, постановление, приказ, служебная записка и т.п.) имеет не только четкую, строго определенную структуру, но и характеризуется широким использованием речевых клише и штампов, т.е. устойчивых, часто повторяющихся словосочетаний и оборотов речи. Примерами таких клише являются: *довожу до вашего сведения, именуемый в дальнейшем Заказчик* и т.п.

Канцеляризмы – это слова и устойчивые словосочетания, грамматические формулы и конструкции, употребление которых в литературном языке ограничивается официально-деловым стилем, точнее – его канцелярско-деловым подстилем. Например: *настоящим доводится до вашего сведения, согласно чего, в указанный период, вышеперечисленные организации* и т.п. Перенос канцеляризмов в быденную (разговорную) речь или текст художественного произведения, как правило, создает комический эффект.

Языковые формулы – это устойчивые (шаблонные, стандартные) языковые обороты, используемые в неизменном виде. Наличие их в деловой речи – это следствие регламентированности служебных отношений, повторяемости управленческих ситуаций и тематической ограниченности деловой речи. Например: *Сообщаем, что в период с ... по...; Направляем на рассмотрение и утверждение ...; Считаем целесообразным ...; В соответствии с достигнутой договоренностью...; Просим Вас рассмотреть вопрос о... и т.д.*

Подготовка качественных официально-деловых документов невозможна без владения деловым стилем, включая умение использовать языковые формулы.

§ 3.4. Публицистический стиль

Публицистический стиль обслуживает широкую сферу общественных отношений (политику, экономику, образование, здравоохранение, криминалистику, военные темы, бытовые проблемы и т.д.).

Основные функции публицистического стиля – информирующая и воздействующая. Публицистический стиль служит для воздействия на массовое сознание через средства массовой информации (газеты, журналы, телевидение, Интернет, афиши, плакаты). В соответствии с этим задачами публицистического стиля являются:

- 1) сообщение информации для широких слоев общества;
- 2) убеждение путем эмоционального воздействия на массовое сознание;
- 3) призыв к действию, ориентированный не только на разум, но и на чувства адресатов.

Для публицистического стиля очень значим временной фактор: информация должна передаваться и становиться общеизвестной в кратчайшие сроки, что зачастую не играет роли, например, в официально-деловом стиле.

Подстилями и основными жанрами публицистического стиля являются:

- 1) газетно-журнальный подстиль (газетные и журнальные статьи, очерки, эссе, фельетоны, памфлеты, заметки, прокламации);
- 2) телерадиожурналистский (интервью, репортаж, открытая студия);
- 3) ораторский (публичная лекция, доклад, беседа).

Публицистическому стилю более свойственны письменные формы литературного языка, хотя отдельные его жанровые разновидности (публичные лекции, доклады и беседы) проявляются и в устной форме.

Стилевыми особенностями публицистики являются:

- 1) чередование стандарта и экспрессии, логического и образного, оценочного и доказательного;
- 2) экономия языковых средств;
- 3) доходчивость, лаконичность, последовательность изложения при информативной насыщенности;
- 4) оценочность, призывность, полемичность.

Для публицистического стиля характерно:

- 1) использование не только стандартных, клишированных речевых оборотов (*иметь значение, нанести ущерб, курс реформ, состав правительства, финансовый рынок* и др.) но и экспрессивных,

эмоционально воздействующих на аудиторию языковых средств (*пришпиленники, молодчики, желтая пресса*);

2) широкое использование кроме нейтральной общественно-политической лексики высокой, торжественной и сниженной разговорной и даже жаргонной лексики, имеющей ярко выраженную эмоционально-экспрессивную окраску (*энергичный старт, твёрдая позиция, тяжелейший кризис, крутые разборки, тщетная шумиха, очередная показуха*);

3) употребление коротких простых предложений, безглагольных фраз, метафор, сравнений, гипербол, фразеологизмов, риторических вопросов и восклицаний, эмоциональных повторов, пословиц, поговорок и т.д.;

4) обращение к читателю или слушателю со своими мыслями, чувствами и оценками «напрямую» («диалогизация»).

§ 3.5. Язык рекламы

Язык рекламы можно условно отнести к публицистическому стилю. Но в отличие от публицистики реклама не меняет мировоззрение и миропонимание адресатов. Ее главная задача – воздействие на сознание и настроение людей с целью побудить их к совершению определенных действий, как правило, экономического характера.

Рекламный текст – это самый дорогой текст в мире; за его публикацию платят огромные деньги. Поэтому к каждому слову в рекламе должны предъявляться высокие требования, причем не только художественные и информационные, но и экономические – здесь каждое слово должно работать на продаваемость товаров и услуг.

Ученые отмечают, что восприятию рекламы мешают дефицит времени, наличие внешних помех и отсутствие у адресата установки на восприятие. Именно поэтому любой рекламный текст должен решать задачи, сформулированные в известной формуле «**AIDA**»:

Attention – внимание – текст должен привлечь внимание;

Interest – интерес – текст должен заинтересовать и побудить к дальнейшему чтению;

Desire – желание – текст должен содержать мотивацию покупки товара;

Action – действие – текст должен в конечном итоге побудить потенциального покупателя к принятию необходимого решения.

В рекламе существует целый ряд языковых механизмов воздействия на потребителя, которые являются важнейшими факторами успеха рекламной кампании. Основное усилие должно быть направлено на

оптимизацию рекламного воздействия, что отражается в выборе языковых средств. Для успешного восприятия рекламного сообщения адресатом автору рекламы недостаточно грамотно оформить рекламный текст, важно учитывать психологический портрет адресата сообщения для того, чтобы осуществить успешное воздействие на подсознательном уровне.

В условиях коммуникации с помощью СМИ потенциальный адресат рекламы может в любой момент прекратить воспринимать информацию, выключив телевизор или закрыв журнал. Поэтому автор рекламы должен учитывать всевозможные ответные реакции со стороны получателя рекламного сообщения. При этом решающую роль играют такие важные факторы, как создаваемый рекламой эмоциональный настрой, ее интенсивность, умение выразить основной посыл рекламодателя всеми средствами рекламы (лексическими, графическими, цветовыми, фоновыми, изобразительными и т.д.).

Парадокс заключается в том, что, с одной стороны, для рекламных текстов неприемлемы клише, для них жизненно необходима новизна (когда новизна теряется, эффективность текста сходит на нет), с другой стороны, рекламные тексты зачастую используют готовые формы (обыгрывают фразеологизмы, пословицы, крылатые слова, цитируют и перелицовывают известные цитаты из других текстов).

Содержание рекламного текста ориентировано как на рациональное, так и на эмоциональное восприятие. В рекламном тексте «продающие» мысли рекламиста изложены ярким, образным, но простым языком; они оформлены так, чтобы облегчить их прочтение и усвоение. В рекламе необходимо чувство меры, простота и естественность. При этом рекламный текст можно строить по-разному: делить его на абзацы, подбирать слова и располагать их в предложении. Разнообразные излишества (бессмысленная графика, бессмысленный текст, ненужные видеотрюки) в лучшем случае затрудняют усвоение рекламы; в худшем – просто губят ее. Подобные излишества называются мусорностью рекламы. Для того чтобы иметь шанс быть прочитанным, рекламный текст должен быть максимально коротким и простым. Мыслить просто в рекламе – это значит уходить от банальностей, избитых слоганов, штампов и пустых заголовков.

Очень многое в рекламе определяется жанром и средой рекламы, известностью фирмы и новизной предлагаемых решений. Тон рекламы должен быть доверительным, стиль – близким к разговорному, но без шероховатостей устной речи, без вульгарностей и дешевой имитации языка ведущих некоторых молодежных теле- и радиопрограмм. Ритм

должен облегчать усвоение текста и естественно акцентировать наиболее важные моменты.

Реклама живет в реальной среде – в журнале или газете, среди других видеороликов в информационном блоке телепрограмм, на щите у автострады и так далее. Каждую из этих сред отличает свое время контакта читателя с рекламой. Все это диктует объем информации, который можно передать с помощью данного рекламного жанра. Например, на билборде вдоль автотрассы можно разместить не более 2–3 слов (каждое лишнее слово снижает эффективность восприятия). На рекламном щите в метро можно использовать до 30 слов (есть время для прочтения).

Типичными недостатками рекламы являются: речевые штампы, подмена рекламы информацией, обилие превосходных степеней (*самый лучший, самый надежный, самый быстрый*) без соответствующей аргументации, усложненный непонятный язык, навязчивая игра слов, слова с негативной семантикой и предложения с элементами отрицания (*не, нет*).

§ 3.6. Литературно-художественный стиль

Литературно-художественный стиль применяется в художественной литературе. Этот стиль воздействует на воображение и чувства читателя, передаёт мысли и чувства автора и его персонажей, использует всё богатство лексики, возможности разных стилей, характеризуется образностью и эмоциональностью речи.

В своих произведениях писатели используют не только слова и формы современного литературного языка, но и историзмы, архаизмы, просторечия. Отличительной особенностью литературно-художественного стиля является употребление тропов – особых фигур речи, придающих повествованию красочность, силу изображения действительности.

Наиболее распространенные виды тропов

1. **Метафора** – перенос значения по сходству (*работа кипит, лес рук, тёмная личность, каменное сердце*).

2. **Метонимия** – перенос значения по смежности

Театр уж полон, ложи блещут;

Партер и кресла, всё кипит...

(А.С. Пушкин)

3. **Синекдоха** – перенос значения по количеству.

И слышно было до рассвета, как ликовал француз.

(М.Ю. Лермонтов)

4. **Олицетворение** – представление неодушевленных предметов одушевленными, т.е. говорящими и действующими.

*Поет зима, аukaет,
мохнатый лес баюкает
стозвоном сосняка...*

(С.А. Есенин)

6. **Аллегория** – изображение отвлеченного понятия через конкретный образ. Аллегорией может быть названо любое иносказательное выражение (*Когда рак на горе свиснет. А воз и ныне там*).

7. **Ирония** – перенос значения по противоположности при помощи интонации.

*Слуга влиятельных господ,
С какой отвагой благородной
Громите речью вы свободной
Всех тех, кому зажали рот.*

(Ф.И. Тютчев)

8. **Гипербола** – художественное преувеличение (*Мы с вами сто лет не виделись!*).

9. **Литота** – художественное преуменьшение (*Пьяному и море по колено*).

10. **Перифраза** (или парафраз) – не прямое описательное обозначение объекта на основе выделения какого-либо его качества, признака и т.д. *Царь зверей (лев), город на Неве (Санкт-Петербург)*.

11. **Эвфемизм** – замена неприличных, грубых выражений более, деликатными и мягкими (*толстый* → *полный, пухленький*).

12. **Инвектива** – резкое обличение, осмеяние реального лица или группы лиц.

«А вы, надменные потомки...»

(М.Ю. Лермонтов)

13. **Гротеск** – изображение людей и явлений в фантастическом, уродливо-комическом виде, основанное на резких контрастах и преувеличениях.

*Взъярённый на заседание врываюсь лавиной,
Дикие проклятья дорогой изрыгая.
И вижу: сидят людей половины.
О дьявольщина! Где же половина другая?*

(В. Маяковский)

Тропы широко используются в литературных произведениях, ораторском искусстве и в повседневной речи.

§ 3.7. Функционально-смысловые типы речи

В зависимости от поставленной задачи и содержания речи разделяют три функционально-смысловых типа речи: повествование, описание, рассуждение. Каждый из них имеет свои отличительные признаки.

Повествование – это рассказ или сообщение о том или ином событии во временной последовательности. Особенностью повествования является то, что каждое новое событие следует за предыдущим. Все повествовательные тексты построены по общей схеме: начало определенного события (завязка), развитие сюжета, концовка (развязка).

Рассуждение – это такой тип речи, который подтверждает или опровергает определенную мысль (тезис). Композиция рассуждения: 1) в первой части текста выдвигается тезис, который к концу текста следует либо доказать, либо опровергнуть; 2) во второй части текста автор должен обосновать высказанную в первой части мысль, привести аргументы и доказательства, подтверждающиеся примерами; 3) в последней части текста автор делает вывод и полностью завершает свою мысль.

Тезис и его аргументы в рассуждении связываются как логически, так и грамматически. В связи с этим авторы используют следующие вводные слова: *наконец, следовательно, во-первых, во-вторых, в-третьих, таким образом* и др. В тексте-рассуждении часто используются предложения, содержащие следующие союзы: *несмотря на то, что...; хотя, однако, так как* и др.

Описание – это функционально-смысловой тип речи, описывающий какое-либо изображение, действие, предмет или внешний вид героя (лицо, глаза, походку, окружающую обстановку и т.д.). Например, если описывается портрет, то обращается внимание на черты лица, цвет глаз и волос, возраст, осанку, одежду, улыбку и т.д. Описывая помещение, мы указываем следующие характеристики: размеры, внешний вид, оформление стен и т.д. Общим и главным для всех типов описания является одновременность всех признаков.

Практические задания

Задание 1. Дайте характеристику текста, учитывая своеобразие стиля и особенности лексики.

Юзер Федя Чайников познакомился в чате с 16-летней девушкой Машей и попросил прислать ее фотку. Так как Маша не знает других

форматов, кроме bmp, ее фотка занимает 15 мегабайт. У Феде коннект с провайдером на 2400. При этом связь рвется каждые 20 минут, а дозвон после этого занимает 30 минут. Льготный тариф действует с 3.00 до 5.00. Сколько лет будет девушке Маше, когда Федя докачает ее фотку?

(Из форума в Интернете)

Задание 2. Прочитайте высказывания, исправляя стилистические недочеты. Определите стилевую принадлежность предложений.

1. По получении оно́го (распоряжения) материал будет немедленно отослан в ваше распоряжение. 2. Не будем экстраполировать вопрос инфляции. 3. Так в конце XIX века формировался имидж ивановских предпринимателей: заводчиков, купцов, подрядчиков. 4. Метод исследования правилен и соответствует сложности самой проблемы. 5. Ну, это точно более лучший вариант квартиры. 6. У нее родилось шестеро детей: четверо девочек и двое мальчиков. 7. Будучи в тюрьме, у моего подзащитного родилась дочь. 8. Бизнесмен выстроил себе колоссальный домище в пригороде.

Задание 3. Определите, какие слова в своем прямом (не в переносном) значении являются стилистически нейтральными, а какие имеют стилистическую окрашенность? Укажите, какова эта окрашенность (нейтральное, разговорное, книжное; научное, официально-деловое, публицистическое; фамильярное, уничижительное и т.п.)?

Арбуз, антенна, абонент, арык, барабан, барахтаться, белобрысый, бестия, бойкотировать, билетерша, биссектриса, вода, вразнобой, голова, гуськом, дева, долговязый, дисциплинарный, жарница, завзятый, задира, ирреальный, иск, коалиция, кубарем, лед, леди, лодка, малыш, митинг, монофтонгизация, нос, небезызвестный, получать, река, обновка, рядком, сорвиголова, струхнуть, чаевничать, хваткий, целесообразность, йотированный.

Задание 4. Прочитайте отрывок из записи разговора. Докажите, что он относится к разговорному стилю. Попробуйте передать содержание этого разговора, используя нормы книжной речи.

Шо-то помню чё-то такое вот. Так. Теперь на этом месте, где наш дом, там же, вот это вот, где щас стоит, новое же здание... Ве... Верховного... суда... Российской Федерации, где новое... туда, в сторону,

немножко... Ну угол-то как раз, как раз угол.... Улица Поварская щас. Опять назвали Поварской. А сюда – Ржевский. Вот угол, тут была церковь. И вот этот... и... этого ж дома не было. Было мале... маленьк... ну, небольшое здание. Туда. Дальше. Вот к церкви сюда. В сторону церкви.

Задание 5. Исправьте предложения, заменяя слова с различной стилистической окраской их нейтральными синонимами.

1. Сержант тут же кликнул ребят и помчался к очагу пожара.
2. Посмотрит покупатель на такой ярлык, и у него отпадает всякая охота приобретать вещь.
3. Даже такие жуткие темпы развития теплоэнергетического хозяйства не успевают за растущими потребностями города.
4. Большим подспорьем явилось оборудование библиотеки новыми компьютерами.
5. Много нареканий поступает от потребителей на не больно-то высокое качество товаров.

Задание 6. Распределите приведенные ниже синонимы, учитывая их стилистическую окраску, по трем столбикам таблицы.

Книжное	Нейтральное	Разговорное
---------	-------------	-------------

Смелый, лихой, неустрашимый; впрямь, воистину, действительно; запретить, возбранить, заказать; шествовать, идти, плестись; лабуда, нелепость, несусветица; учить, штудировать, зубрить; дезорганизация, бардак, беспорядок; дурдом, дом для умалишенных, сумасшедший дом; снотворный, дремный, усыпляющий.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем языковое своеобразие разговорного стиля?
2. Каковы особенности научного стиля?
3. Определите подстили научного стиля и их жанровые разновидности. Укажите их функции.
4. Дайте характеристику языковых особенностей, видов и жанровых разновидностей официально-делового стиля.
5. Каковы функции и языковые особенности публицистического стиля?
6. В чем своеобразие языка рекламы?
7. В чем уникальность литературно-художественного стиля? Каковы его жанровые разновидности и языковые особенности?

Глава 4. ОСНОВЫ КУЛЬТУРЫ РЕЧИ

Культура речи как научная дисциплина складывалась в российском языкознании начиная с 20-х годов XX века, когда в обществе стали очевидными проблемы, связанные недостаточной культурой общения. Одной из основных задач культуры речи является сохранение нормативного литературного языка, ибо, как писал А.П. Чехов, «для интеллигентного человека дурно говорить так же неприлично, как не уметь читать и писать».

Культура речи – это и характеристика совокупности знаний, навыков и речевых умений конкретного человека. В этом случае упоминают «культурную речь».

§ 4.1. Качества грамотной культурной речи

Культурная, грамотная речь обеспечивает наибольший эффект в достижении поставленных коммуникативных задач и обладает рядом качеств. Это речь:

- 1) **правильная** (соответствует нормам литературного языка);
- 2) **точная** (основана на правильном использовании слов в соответствии с их значениями);
- 3) **богатая** (предполагает большой словарный запас человека, его умение оперировать словами; характеризуется интонационным разнообразием и многообразием синтаксических конструкций);
- 4) **уместная** (соответствует целям и задачам общения с учетом конкретных ситуаций, необходимой стилистики и предполагаемого отношения к высказываниям собеседника);
- 5) **доступная** (предполагает простоту изложения, общеупотребительную лексику, чтобы не вызывать затруднений в понимании содержания речи у адресата);
- 6) **логичная** (связана с умением говорить последовательно и аргументировано в соответствии с законами логики);
- 7) **чистая** (свободная от слов-паразитов, жаргонных, диалектных, просторечных слов, вульгаризмов);
- 8) **выразительная** (использует языковые средства, усиливающие впечатление от сказанного или написанного);
- 9) **образная** (опирается на все богатство изобразительно-выразительных средств: метафоры, сравнения, гиперболы, стилистические фигуры и др.).

§ 4.2. Аспекты культурной речи и носители речевой культуры

Следует обозначить три аспекта культуры речи: нормативный, этический, коммуникативный.

Нормативный аспект культуры речи как научной дисциплины связан с ее главной задачей – сохранением чистого литературного языка. Известный российский лингвист Михаил Панов среди основных признаков литературного языка называет его кодифицированность, то есть закрепленность языковых норм и правил в лингвистических словарях и грамматике.

Этический аспект культуры речи связан с нормами речевого поведения в различных ситуациях. Например, если утром, садясь завтракать с членами своей семьи, вы произносите: *«Передай-ка мне хлеб»*, то это будет вполне этично. Однако, сидя за столом с незнакомыми людьми, уместнее будет выразить ту же просьбу иначе: *«Вас не затруднит передать мне хлеб?»*.

В языке существует закрепленный традицией определенный набор высказываний, которые предписывают адресату определенную форму просьбы и ответа. Например, на просьбу *«Не могли бы вы передать хлеб?»* адресат должен ответить *«Да, пожалуйста»*, но ни в коем случае *«Не могу»* или *«Не передам»*.

Роль этических норм в общении можно прояснить и на другом примере. Так, сквернословие – это тоже общение, в котором грубейшим образом нарушены именно этические нормы.

Коммуникативный аспект речи обращает внимание на различные сферы общения, у каждой свой язык (язык науки, официально-деловой язык, обыденная разговорная речь и т.д.). В то же время в любом из функциональных стилей следует избегать немотивированных отступлений от литературной нормы.

Литературным языком пользуются различные носители речевой культуры.

Так, к **элитарному типу** носителей речевой культуры принадлежат люди, владеющие всеми нормами литературного языка, соблюдающие коммуникативные и этические нормы устной и письменной речи. Эти люди обладают не только знаниями, но и практическим опытом реализации правил культурного общения. Их речевая культура основана на обобщенном представлении о сокровищнице мирового искусства (литературы, живописи, скульптуры, музыки). Общекультурная грамотность обеспечивает им богатство как пассивного, так и активного словарного запаса, а также умение мыслить и логично

строить речь. Отсутствие самоуверенности вырабатывает у этих людей привычку постоянно пополнять свои знания, основываясь на авторитетных источниках.

К **среднелитературному типу** носителей речевой культуры можно отнести подавляющее большинство образованного населения России со средним и даже высшим образованием. Характерными чертами этих людей являются восприятие культуры в упрощенном варианте, принципиальная удовлетворенность своим интеллектуальным уровнем, отсутствие потребности в расширении своих знаний, а тем более в их проверке. Самоуверенность в данном случае зачастую приводит к системным ошибкам в орфографии и пунктуации (могут обходиться без знаков препинания), в произношении (*красивЕе, звОнит, шОфер, средствА, дАден*) и словоупотреблении. Эти люди без тени смущения, а иногда и агрессивно реагируют на попытки привлечь их внимание к правилам русского языка. Отсутствие необходимых знаний приводит их к злоупотреблению книжными и иностранными словами. Но самое печальное в том, что, пытаясь сделать свою речь более доходчивой и экспрессивной, они засоряют ее словами-суррогатами: *окромя, навроде, вскорости* и т.п.

Если для носителя среднелитературного типа речевой культуры характерно владение разговорной речью и одним из функциональных стилей, необходимых в профессиональной деятельности (для ученых – научный стиль, для журналистов – публицистический и т.д.), то для носителей «разговорных» типов речевой культуры характерно владение только разговорной системой общения, которая используется ими в любой обстановке, в том числе и в официальной.

Так, у носителей **литературно-разговорного типа** речевой культуры преобладает ТЫ-общение и «домашние» имена типа *Серезжа, Ваня, Толя*. Кроме того, в их речи наряду с книжными и даже иноязычными словами встречаются просторечные и жаргонные (*конкретно, типа, в натуре*).

Для **фамильярно-разговорного типа** носителей речевой культуры ТЫ-общение становится единственно возможным, а в обращении предпочитают обращения *Серезга, Ванька, Толян*. Увеличивается доля жаргонизмов и просторечных слов, встречаются вульгаризмы.

Ни о каком соблюдении коммуникативных и этических норм у носителей разговорных типов речевой культуры говорить не приходится. Типичным для них является неумение строить монологический текст. Ущербность этих типов заключается в распространении законов неофициального общения на речь в любой ситуации.

§ 4.3. Принципы речевого общения и коммуникативный кодекс

Учёные сформулировали некоторые принципы организации речевой коммуникации. К ним относятся такие, как принцип последовательности, принцип предпочтительной структуры, принцип кооперации и принцип вежливости.

Принцип последовательности предполагает смысловое соответствие: вопрос должен получать ответ; просьба – принятие или отклонение; на приветствие отвечают приветствием и т.д.

Принцип предпочтительной структуры характеризует особенности речевых фрагментов с подтверждающими или отклоняющими репликами: согласие дают без промедления и лаконично, а несогласие отсрочено паузой, оправдывается доводами, формулируется пространно и т.д.

Под **принципом кооперации** подразумевают готовность партнёров к сотрудничеству. Этот принцип связан с именем американского философа **Герберта Пола Грайса**. Принцип кооперации требует, чтобы каждый из участников общения старался предпринять всё возможное, для того чтобы общение было успешным. Следствия, вытекающие из принципа кооперации, по Грайсу, называются максимами (постулатами), под которыми понимают коммуникативные обязательства говорящего по отношению к адресату.

Грайс выделяет четыре максимы

1. **Максима количества** – говори не больше того, что необходимо.
2. **Максима качества** – говори только правду.
3. **Максима соответствия** (релевантности) – говори только то, что относится к содержанию данного разговора.
4. **Максима способа** (манеры изложения) – говори ясно, последовательно, точно и вежливо.

Эти максимы Грайса углубляют традиционные критерии речевой культуры. К сожалению, они не учитывают те речевые ситуации, когда собеседникам необходимо «сохранить лицо». В этом случае следует руководствоваться принципом вежливости **Джеффри Лича**: *«Своди к минимуму выражение невежливости мнений и суждений и доводи до максимума выражение вежливых мнений и суждений»*.

Под принципом вежливости Джеффри Лич понимает определённую стратегию общения, направленную на предотвращение возможных конфликтных ситуаций. Эту стратегию составляют шесть максим (постулатов):

Максима такта: *«своди к минимуму неудобство для адресата и доводи до максимума выгоды для адресата; не следует затрагивать тем, потенциально опасных для собеседника».*

Максима великодушия: *«не связывай партнёра обязательствами, обещаниями, не обременяй его. Хороший коммуникативный акт не должен быть дискомфортным для участников общения».*

Максима одобрения: *«не осуждай других и не осудят тебя».*
Это максима позитивности в оценке других.

Максима скромности: *«своди к минимуму похвалу себе и доводи до максимума неодобрение себя»*, не будь высокомерен, будьте реалистичен в самооценке.

Максима согласия: *«избегай конфликтных ситуаций, старайся уменьшать разногласия и увеличивать согласие».*

Максима симпатии: *«своди к минимуму антипатию между собой и адресатом, доводи симпатию до максимума»*, будь доброжелателен по отношению к партнёру.

Максимы Лича способствуют сохранению социального имиджа участников общения. Принцип кооперации Грайса и принцип вежливости Лича составляют основу коммуникативного кодекса.

Практические задания

Задание 1. Объясните происхождение и значения следующих фразеологизмов:

как у Христа за пазухой; ни рыба ни мясо; мартышкин труд; повесить нос; держать язык за зубами; губа не дура; жить припеваючи; спустя рукава; шапочное знакомство; дела давно минувших дней; на деревню дедушке; рука руку моет; как бы чего не вышло; глухая тетеря; топорная работа; белка в колесе; медвежья услуга; не мудрствуя лукаво; авгиевы конюшни; ахиллесова пята; золотая середина.

Задание 2. Определите виды лексических ошибок и воспроизведите следующий текст с учетом требований литературного языка.

Толян, покуда мы с тобой чирикали, теплоход ушел. Походу, придется догонять поездом. А коль поезда не будет, почапаем пёхом. Все одно, – догоним. Ну лады... Я – в кассу за билетами. Освободишься, – подгребай.

Задание 3. В каких значениях употреблены слова «язык» и «речь»? Подберите соответствующие синонимы.

Он не владеет языком. Говорит тяжелым языком. Притча во языцах. И назовет меня всяк сущий в ней язык. Язык мой – враг мой. Язык формул. Трудный для понимания язык. Язык колокола. Шершавым языком плаката. Он изучает русский язык.

Одна речь не поговорка. Изучение родной речи – великое дело. Речь Посполита. Речи слышали, да дела не видели. Не верь своим очам, верь моим речам. Владеть речью. Дар речи. Отчетливая речь. Стихотворная речь. Умные речи приятно и слушать. Об этом не может быть и речи. Выступить с речью. Он изучает русскую речь.

Задание 4. Из двух предложенных синонимов выберите один, более соответствующий стилю данного предложения (разговорно-бытовому или книжному).

1. (Воротился, возвратился) старик ко старухе. 2. Директор (воротился, возвратился) из командировки. 3. Ружьишко с собой прихватил – (авось, может быть) попадётся косою. 4. Взял с собой ружьё (авось, может быть) встретится заяц. 5. (Сегодня, нынче) денёк выдался на славу. 6. (Сегодня, нынче) в актовом зале состоится собрание. 7. Как тень, он без цели (бродит, слоняется). 8. Никто ничего не делал, (бродили, слонялись) без толку в коридорах. 9. Эдакую (машину, громаду) разве сдвинешь с места? 10. Луч прожектора осветил могучую (машину, громаду) парохода. 11. Мальчишки (начали, затеяли) какую-то игру. 12. Учёные (начали, затеяли) новый цикл исследований. 13. Барыня такой дала (выговор, нагоняй) Гавриле, что тот целый день только потряхивал головой. 14. Начальник объявил ему в приказе строгий (выговор, нагоняй).

Задание 5. Какие из слов выходят за рамки современного русского литературного языка?

Завсегда, зенки, баранка (руль), болельщик, трояк, электричка, шпаргалка, заяц (безбилетник), рубанок, тщесловие (пустословие), болид (планета), пилот (водитель гоночной машины)

Вопросы для самоконтроля

1. Какая из речевых норм более подвижна – лексическая, грамматическая или орфоэпическая?

2. К какому типу носителей речевой культуры вы отнесете авторов рекламных текстов, допускающих грамматические ошибки, и дикторов, неправильно произносящих слова (*растамАживаться, жАлюзи, квАртал, прецеНдент*)?

3. Какую роль играют максимы Герберта Пола Грайса в культуре общения? Дайте определения максимам.

4. Что предполагает принцип вежливости Джеффри Лича?

5. Для людей каких профессий владение нормами литературного языка является показателем профессиональной пригодности?

Глава 5. ОСНОВЫ ОРАТОРСКОГО ИСКУССТВА

§ 5.1. Античная риторика

Современные специалисты по риторике определяют ораторское искусство как умение обосновать ту или иную точку зрения, доказать правильность выдвигаемых идей и положений. Навык владения этим искусством – это один из важнейших факторов профессиональной компетенции. Не случайно **Марк Туллий Цицерон** – известный политический деятель и оратор – писал: «Есть два вида искусства, которые могут вознести человека на самую высшую ступень почета: одно – это искусство хорошего полководца, другое – искусство хорошего оратора».

Риторика или искусство убеждать зародилось в Древней Греции в V веке до н. э. Риторика как наука разрабатывалась античными учеными **Аристотелем, Цицероном, Квинтилианом**, развивалась в Средние века и в Новое время. Большое значение для развития русской речевой культуры имело «Краткое руководство к красноречию» **М.В. Ломоносова**, в котором был творчески обобщен богатый языковой материал. Ученый подчинил риторические правила и языковую образность существующим общественным потребностям. Риторика **М.В. Ломоносова** обогатила ораторскую и литературную русскую речь разнообразными стилистическими приемами.

Классическая античная риторика рассматривала три рода красноречия:

1) **торжественное**, или эпидейктическое красноречие (речи хвалебные и порицающие);

2) **совещательное**, или политическое красноречие (речи убеждающие и разубеждающие);

3) **судебное** красноречие (речи обвиняющие и защитительные).

В классической риторике выделялись три разновидности речевых стилей:

1) **средний стиль** (для «услаждения слуха»; уместен в эпидейктическом роде красноречия);

2) **возвышенный стиль** (для того, чтобы затронуть душу слушателя; предназначен для совещательного красноречия);

3) **сухой стиль** (предназначен для нравоучения; уместен в судебном красноречии).

В ораторском искусстве Древней Греции и Рима уместными считались возвышенный и средний стили. Стилистика красноречия предполагала не только правильность речи, но и ее привлекательность, поэтому в процессе произнесения речи велика была и роль жестов.

Понять, как устроена речь ратора (оратора), проследить путь от мысли к слову позволяет классический риторический канон.

Этапы риторического канона

I. Инвенция – это поиск идей, содержания и смысла будущей речи. Инвенция, по-Аристотелю, – это «учение о нравах, аргументах и страстях». При этом «нравы» – это моральные качества, позволяющие оратору утвердить свой авторитет (подчеркнув свои моральные качества, оратор должен продемонстрировать серьезность, скромность и осторожность; ему следует избегать всего, что создает ложное впечатление).

Аргументы – это рассуждения, выводящие нечто новое из уже известных положений. С точки зрения **Аристотеля**, наиболее значимыми аргументами в риторике являются силлогизмы (дедуктивные умозаключения, в которых из двух бесспорных суждений выводится новое), дилеммы (полемиические доводы с двумя взаимоисключающими выводами, не допускающие компромиссного решения) и «аргументы к личности» (апеллирующие не к логике адресатов, а к их личности).

Учение о страстях (патетика) основано на представлении в речи оратора двух главных страстей – Любви и Ненависти. Эти страсти формируют все остальные чувства. В Древней Греции сформулировали следующие правила страстей: 1) излишняя патетика, вызывает насмешку, поэтому следует прибегать к ней только по отношению к потенциально патетическим объектам (например: герои, родина, будущее, враги, предатели, преступники); 2) прибереечь чувственный эффект следует к концу выступления. Триединая цель оратора в Древней Греции: привлечь нравом, убедить аргументом, тронуть чувством.

II. Диспозиция – это расположение материала в речи (группировка идей, их построение в целесообразном порядке). В классической риторической традиции сочиняемая речь имеет шесть частей: введение (прямое, косвенное, эмоциональное), предложение (формулировка рассматриваемого тезиса), повествование (развертывание

тезиса системой фактов), подтверждение (развертывание аргументации с целью доказать истинность выдвинутых положений), опровержение (полемика с оппонентами), заключение (поданные в эмоциональном ключе выводы). Причем в заключении из набора аргументов следует выбрать наиболее яркие места, способные вызвать эмоциональный всплеск слушателей.

III. Элокуция – это этап словесного оформления мысли. Здесь важен отбор слов и словосочетаний (смысловой, семантический, стилистический, звуковой). Здесь же осуществляется выбор тропов и фигур речи (образных средств для выражения смысла речи – «цветов красноречия»).

IV. Меморио – запоминание речи, поскольку выступление без обращения к записям производит более сильное впечатление.

V. Акцио – произнесение речи (владение голосом, интонацией, жестами, мимикой и т.п.).

§ 5.2. Риторические фигуры

К качествам культурной речи относятся те, которые определяют ее коммуникативную эффективность. Это не только ее точность, но и богатство, выразительность, которые достигаются благодаря различным изобразительно-выразительным средствам. Кроме ярких сравнений, эпитетов и метафор, к ним относятся не требующие ответа риторические фигуры мысли и риторические фигуры слова.

Риторические фигуры мысли, выделяющие в потоке речи ту или иную мысль

1. **Риторическое восклицание** (воздействие на эмоции; передача кульминации чувств оратора).

О времена! О нравы!

2. **Риторическое обращение** (эмоциональный призыв к слушателям).

А вы, надменные потомки...

3. **Риторический вопрос** (размышления вслух автора или его героя).

Быть или не быть? Вот в чем вопрос...

4. **Антитеза** (художественное противопоставление).

Ты богат, я очень беден;

Ты прозаик, я поэт...

5. **Оксюморон** (слияние парадоксальных противоположностей).

Счастливый неудачник. Живой труп.

6. **Амплификация** (многословие, повторение одного и того же смысла разными словами и оборотами речи для усиления убеждения).

*За всё, за всё тебя благодарю я:
За тайные мучения страстей,
За горечь слёз, отраву поцелуя,
За мечь врагов и клевету друзей;
За жар души, растраченный в пустыне...*

7. **Эмфаза** (эмоционально-экспрессивное выделение части высказывания посредством особой интонации, изменения порядка слов и т.п.).

Я это вам говорю. Это говорю вам я.

8. **Парцелляция** (акцентирование мысли посредством расчленения текста на несколько самостоятельных отрезков).

*Ночь, улица, фонарь, аптека,
Бессмысленный и тусклый свет.*

Риторические фигуры слова, которые привлекают внимание к определенному месту речи

1. **Анафора** (единоначатие).

*Ты и убогая,
Ты и обильная,
Ты и забитая,
Ты и всесильная,
Матушка-Русь!...*

2. **Эпифора** (единообразное окончание).

*Без вдохновения бессилён талант,
без работы над собой бессилён талант.*

3. **Стык** (звуковой повтор на грани двух смежных слов, стихов, строф или предложений).

*О, весна без конца и без краю –
Без конца и без краю мечта!
Узнаю тебя жизнь! Принимаю!
И приветствую звоном щита!*

4. **Полисиндетон** (повторение одного и того же союза при однородных членах или частях сложного предложения).

*И скучно, и грустно, и некому руку подать
в минуту душевной невзгоды...*

5. **Асиндетон** (использование бессоюзных предложений, придающее речи динамичность и насыщенность).

*Бесхлебье, бессапожье, бездорожье,
Изнеженность, истрепанность, измор,
Невежество, неверье, неуменье,
– Все пыжилось, хрипело, упиралось,
Дрожало, ныло, ляскало зубами...*

6. **Эллипсис** (пропуск слов).

Мы встаем, и тотчас на коня ...

7. **Апокопа** (искусственное укорачивание слова без потери его семантики).

Лай, хохот, пенье, свист и хлоп,

Людская молвь и конский топ!

8. **Инверсия** (нарушение прямого порядка слов).

Тамара в театр пошла. В театр Тамара пошла.

9. **Параллелизм** (однотипное построение предложений или их частей).

В синем море волны плещут...

В синем небе звезды блещут.

10. **Градация** (последовательное нагнетание или, наоборот, ослабление силы однородных выразительных средств художественной речи).

Не жалею, не зову, не плачу.

Всё пройдёт, как с белых яблонь дым.

Увяданья золотом охваченный,

Я не буду больше молодым.

§ 5.3. Виды и типы ораторских выступлений

Поль Сопер, автор книги «Основы искусства речи», считал, что существует два вида красноречия: информационное и агитационное. Однако наибольшую популярность в научной среде приобрело выделение семи видов красноречия.

1. **Социально-политическое красноречие** считается древнейшим видом красноречия, выдающимися представителями которого были Цицерон, Сократ. В наше время этот вид красноречия встречаем на собраниях, митингах, заседаниях Государственной думы. К этому виду красноречия относятся выступления и доклады на политические или экономические темы, политические обзоры.

2. **Судебное красноречие** получило развитие еще в Древней Греции. В наши дни к судебному красноречию относят речи прокурора, адвоката, обвинителя и защитника.

3. **Дипломатическое красноречие** подразумевает выступление официального лица, являющегося представителем государства, с целью достичь максимального взаимопонимания между государствами. К этому виду красноречия относят речь на международной конференции, на дипломатическом приеме, саммите, выступление на брифинге.

4. **Военное красноречие** носит ярко выраженный патриотический характер и требует от солдат мужества и верности Родине. Разновидностями военного красноречия считаются: речь-приказ, речь-призыв, инструктивная речь, выступление на военно-политическую тему).

5. **Академическое красноречие** имеет разновидности: собственно научное (научный доклад, реферат, обзор), вузовское (лекция), школьное (рассказ, беседа).

6. **Социально-бытовое красноречие** охватывает общественно значимые бытовые ситуации. Например: юбилейная речь, застольное слово, траурная речь.

7. **Церковно-богословское красноречие** – к нему относится проповедь, исполненная верой в торжество истины и добра, а также раздумий над смыслом жизни.

В зависимости от темы и его направленности выделяют различные типы ораторских выступлений:

1) **выступление эмоционально-воодушевляющего типа** – оратор воздействует не только на мысли, но, главным образом, на чувства аудитории, воодушевляет и завораживает ее;

2) **выступление объективно-реалистического типа** – оратор позиционирует себя эрудитом, постоянно следит за новостями, не впадает в многословие, избегает общих фраз, излишних ссылок и цитирования;

3) **выступление оратора здравого смысла** – этот тип оратора рассуждает без блеска красноречия и без ссылок на авторитеты; он стремится убедить публику, опираясь только на здравый смысл и общеизвестные факты;

4) **выступление оратора, «мыслящего вслух»**, относится к сократовскому типу; оратор не сообщает готовых истин, не призывает следовать чему-то, а вместе с аудиторией пытается решить проблему, приводя все факты «за» и «против».

§ 5.4. Этапы ораторского выступления

Выделяют следующие этапы ораторского выступления: докоммутативный (до выхода оратора в аудиторию), коммутативный (поведение оратора перед публикой, его выступление), посткоммутативный (самоанализ оратором выступления с точки зрения полноты реализации замыслов, логики изложения, реакции аудитории и т.д.).

Докоммуникативный этап

1. Выбор темы. Обычно подготовка устного выступления начинается с выбора темы, которая может быть предложена, заказана. В любом случае, выступать следует только тогда, когда есть что сказать. Тема должна быть актуальна, конкретна и доступна восприятию, а название – привлекательно.

2. Работа над фактами и теоретическим материалом. Предварительно составляется план выступления, затем речь насыщается фактами.

Требования к отбору фактов:

- 1) необходимо отбирать только важные и существенные факты;
- 2) факты должны быть достоверны и подчинены общей идее выступления;
- 3) необходимо грамотно истолковывать факты и демонстрировать личное, эмоциональное отношение к ним.

Работа с источниками предполагает устное общение и работу с литературой, документами, монографиями и т.п.

Общие требования к работе с источниками:

- 1) при первом знакомстве с источниками необходимо читать текст без предубеждения и критики;
- 2) оценивая источники, следует вести записи, начитывать больше, чем необходимо практически по данной теме (следует создать «резервные знания»);
- 3) необходимо умело пользоваться цитатами, которые позволяют избежать однообразия речи; не допускать искажения цитат; использовать только доступные и понятные цитаты.

3. Написание и редактирование текста

Способы написания текста зависят от типа оратора и его ораторского мастерства. При этом возможны следующие варианты:

- 1) пишется полный текст выступления;
- 2) составляется подробный логический план;
- 3) пишется краткий план выступления;
- 4) текст не составляется.

Текст выступления должен опираться на принципы:

дискретности (деление на смысловые блоки, количество которых определяется объемом оперативной памяти слушателя);

линейности (последовательное изложение темы, развертывание текста во времени);

связности (объединение отдельных высказываний общим замыслом речи).

К недостаткам построения текста выступления можно отнести: стремление охватить слишком большой круг проблем, композиционную рыхлость, низкую информативность, нарушение логики изложения, неумение организовать материал с учетом обстановки, целей и особенностей аудитории.

Выступления различаются по тематике, объему, цели выступающих; различны и аудитории, перед которыми выступают ораторы. Однако существуют устойчивые, типовые приемы речевой проработки текста выступления, они представлены ниже.

1. К выступлению обязательно нужно подготовиться. Не следует рассчитывать на удачную импровизацию, если существует хотя бы малейшая возможность для подготовки.

2. Прежде всего необходимо четко сформулировать тему выступления, спросив себя: что я хочу сказать? Не следует полагать, что слушающему это всегда и так ясно.

3. Сформулировав тему, определите цель выступления. Чего бы вы хотели добиться? Поставить новую проблему? Опровергнуть чужую точку зрения? Переубедить аудиторию? Изменить ход обсуждения? Внести существенные дополнения в обсуждаемую проблему?

4. Оцените непротиворечивость всего текста вашего выступления. Проверьте, насколько соответствует последовательность изложения материала поставленной цели, характеру аудитории, конкретной речевой ситуации.

Готовя выступление, оратору следует учитывать основные логические законы:

Закон тождества. Этот закон требует, чтобы в выступлении всякая мысль, всякое суждение о каком-либо предмете или событии имела определенное устойчивое содержание, сколько бы раз к ней ни возвращались. Нарушение этого закона влечёт за собой подмену понятий при рассуждении и может стать причиной неточности терминологии, делает рассуждения оратора расплывчатыми, неконкретными.

Закон противоречия. Этот закон гласит: невозможно, чтобы противоположные утверждения были одновременно истинными. В данном случае причиной противоречий могут быть сбивчивость мышления, недостаточная осведомлённость и, наконец, разного рода субъективные намерения автора.

Закон исключенного третьего. Согласно этому закону сопоставляемые высказывания должны быть действительно противоречивыми, т.е. исключать друг друга. Между сопоставляемыми высказываниями нет и не может быть среднего, третьего, промежуточного

понятия. Так, нелогичной выглядит фраза: «*Пенсия у меня хорошая, но маленькая*».

Закон достаточного основания. Закон достаточного основания утверждает, что всякая истинная мысль должна быть обоснована другими мыслями, истинность которых доказана. При его соблюдении все мысли, высказанные в тексте, вытекают одна из другой. Нарушение закона достаточного основания может быть связано с отсутствием причинно-следственных связей между содержанием первого и второго суждения.

4. Усвоение текста. При запоминании текста необходимо опираться на 3 закона запоминания: впечатление, повторение, ассоциация.

Впечатление – необходимо создать у себя наиболее сильное впечатление от прочитанного текста.

Повторение – следует повторять новый материал не ранее чем запомнишь предыдущий (примерно через 8 часов);

Ассоциация – целесообразно связывать материал текста речи с ассоциациями, которые вам близки.

Коммутативный этап

Техника выступлений может быть самой различной (чтение текста речи; воспроизведение текста по памяти, но с чтением отдельных фрагментов; свободная импровизация). Читают такие речи, от текста которых нельзя отступать: дипломатические речи, торжественные приветствия, доклады официального содержания. А что делать, если Вы забыли текст выступления? Можно превратить последнее слово последней фразы в начало другой фразы и тем самым создать мнемоническую фразу, состоящую из ключевых слов основных смысловых блоков.

В начале выступления следует сформулировать основную мысль. Если вы затягиваете изложение сути дела, то раздражение аудитории будет возрастать в геометрической прогрессии. Определив главную мысль, расчлени ее на отдельные составляющие, каждая из которых будет представлять отдельную часть вашего выступления.

Изложение содержания начинайте с основополагающих тезисов. На конец выступления оставьте второстепенные, дополнительные тезисы. В этом случае, если внимание аудитории ослабнет, то это произойдет на наименее важных частях вашего выступления.

При необходимости подберите к каждому тезису соответствующую информацию (сведения по истории вопроса, статистические данные, результаты социологических опросов и т.п.). Высказываемая мысль будет более убедительной, если вы подкрепите ее примерами.

Приводя аргументы в обоснование своего мнения, расположите их таким образом, чтобы их доказательная сила возрастала. Поставьте самые сильные аргументы в конце. Конечный аргумент фиксируется в памяти лучше, чем первый.

Свое мнение можно подкрепить ссылкой на лицо, которое признано авторитетным. Кроме того, следует учитывать девять основных правил риторики.

Правило 1. Контекстуализация.

За прошедший год вы выполнили прекрасную работу, но все это станет фактом лишь после того, как вы сумеете доложить о своих успехах на общем собрании или конференции по подведению итогов года.

Правило 2. Действенность.

Применяйте действенную речь. Подчеркивайте свои высказывания тем, что они звучат в изъявительном наклонении и настоящем времени. Избегайте безличных и неопределенно-личных конструкций. Неуверенность оратора делает его точку зрения расплывчатой, утверждения бессодержательными и свидетельствует о его некомпетентности.

Правило 3. Утвердительные конструкции.

Исключите из сообщений отрицательные конструкции, откажитесь от парадоксов и косвенной речи. Только утвердительные предложения воспринимаются нашим сознанием однозначно и непосредственно.

Правило 4. Активные конструкции.

Последовательно используйте активные речевые конструкции. Пассивные конструкции несут в себе неопределенность, активные – действенность. Пользование страдательным залогом – признак расплывчатого позиционирования и неуверенности в себе.

Правило 5. Позиционирующие оценки.

Вы не обязаны всегда говорить всю правду, но всегда говорите только правду! Любовь к правде – привилегия тех, кто выигрывает. Доводите до сведения слушателей свою позицию, используя прилагательные и наречия. Они придают высказываниям яркую эмоциональную окраску, обеспечивая необходимый результат.

Правило 6. Последовательное изложение.

Выстраивайте свою аргументацию так, чтобы она однозначно ориентировала оценки и суждения слушателей. Аккуратно «разделяйте» общее содержание речи на отдельные суждения, обеспечивая последовательность изложения и подчеркивая активный характер выступления.

Правило 7. Психологический якорь.

Якорь – это воспоминание, которое внедряется в подсознание собеседника или аудитории и служит ключом для извлечения из памяти других воспоминаний. В том, что услышанное быстро забывается, виновата в первую очередь так называемая «фонологическая петля», важная составляющая нашей оперативной памяти. С точки зрения современной психологии ключевым фактором сохранения новой и ценной информации является *многократное медленное дословное повторение* воспринятой информации. Делая так, чтобы собеседник повторил ваше сообщение, вы устанавливаете в его подсознании фонологический и рекурсивный якорь. А затем можно объяснить содержание информации.

Правило 8. Точка – это пауза.

Когда вы формулируете мысль, то параллельно у вас в голове находится четыре-пять других более или менее отчетливых мыслей. Кроме того, вы разговариваете в семь-восемь раз быстрее, чем слушатель перерабатывает информацию. Поэтому не торопитесь, делайте паузы, отмечая структуру высказываний, давая собеседнику время переварить и обдумать информацию. А в конце речи резюмируйте сказанное.

Правило 9. Факты, данные и их соотношение.

Умейте уловить разницу между фактами и полученными данными и выстроить в речи оптимальное соотношение между ними.

Рекомендуемая скорость произношения речи – 100–200 слов в минуту. Это помогает оратору избежать переутомления и добиться максимального контакта с аудиторией.

Контакт с аудиторией

Ключевая проблема ораторского выступления – это постоянный контакт с аудиторией. Если такого контакта нет, то выступление либо теряет смысл, либо резко снижается его эффективность. Работа по поддержанию контакта многопланова и ведется по нескольким направлениям.

1. Формирование эффективного коммуникативного состояния говорящего означает, что оратору необходимо:

- запретить себе думать о посторонних вещах и убедить себя в том, что в данный момент нет ничего более важного и значимого, чем выступление;
- сосредоточить свое внимание на слушателях и внимательно следить за их реакцией;

– иметь наступательный волевой настрой и вести аудиторию за собой, а не идти у нее на поводу.

Нельзя выходить к аудитории и начинать говорить, чувствуя себя расслабленным, безвольным, равнодушным. Все это сразу же ощутит аудитория.

2. Контактоустанавливающие речевые действия.

Существуют специальные речевые действия, назначение которых – установление и поддержание контакта. К ним относятся: обращение, приветствие, комплимент, прощание. Начинать выступление без приветствия и обращения можно лишь на деловом совещании в узком кругу специалистов, встречи с которыми происходят достаточно часто. В этом случае обращения могут использоваться в центральной части выступления, они активизируют внимание слушателей.

Важную роль в поддержании контакта играют метатекстовые конструкции (слова и предложения в речи, в которых вы говорите о том, как построена ваша речь, о чем и в какой последовательности вы собираетесь говорить. Например: *в начале своего выступления я бы хотел обратить ваше внимание на...; а теперь перейдем к вопросу о...; во-первых...; во-вторых...; в-третьих...; в заключение хотелось бы сказать о том, что...*).

3. Диалогизация выступления предполагает элементы диалога с аудиторией, риторические вопросы или вопросно-ответный ход, попытка встать на точку зрения своего оппонента, чтобы впоследствии ее опровергнуть.

4. Синтаксические особенности ораторской речи.

Поскольку устная речь необратима, говорящий должен постоянно заботиться о том, чтобы его речь легко, с первого раза воспринималась слушателями. Обязанность выступающего – свести к минимуму затруднения при восприятии речи. При этом следует иметь в виду некоторые синтаксические особенности ораторского текста.

4.1. Предложения не должны быть чрезмерно длинными. Предел оперативной памяти слушающих ограничен длиной словесной цепочки, состоящей из 5–7 слов.

4.2. Легче всего воспринимаются такие типы речевых конструкций, которые тяготеют к разговорной речи.

4.3. Нежелательно употреблять конструкции страдательного залога, их естественная сфера функционирования – официально-деловой стиль.

5. Личностный тип общения в ораторской речи.

Контакт с аудиторией будет более успешным, если выступающий будет строить речь перед массовой аудиторией таким же образом, как

беседу с конкретным лицом при непосредственном контакте. При личностном типе общения оратор четко обозначает свое отношение к предмету речи и к собеседнику.

Этика ораторского выступления

Отношение оратора к слушателям должно быть абсолютно доброжелательным и профессиональным.

Доброжелательность предполагает невозможность таких форм речевого поведения, как агрессивность в различных ее проявлениях (упреки, угрозы, оскорбления) и демагогия (ложь).

Профессиональное отношение к слушателям предполагает умение работать с любой аудиторией, даже с той, которая настроена агрессивно или выказывает безразличие к оратору. Не следует обижаться на аудиторию, заигрывать с ней или вступать в конфликт. Оратор должен относиться к аудитории, как врач к больному. Выступление оратора – это его профессиональная деятельность, и он должен руководствоваться интересами дела, подчиняя ему свои чувства, эмоции, отношения.

Следует указать на некоторые ошибки начинающих ораторов.

1. Обращение к чувствам аудитории не должно перерасти в манипулирование аудиторией.

2. Не отождествляйте взгляды человека со взглядами той социальной группы или партии, к которой он принадлежит.

3. Не искажайте мнения своих оппонентов в угоду своей точке зрения. Особенно осторожно обращайтесь с их цитатами.

4. Не изображайте лиц, мнение которых вы оспариваете, глупыми, нечестными, непоследовательными. Надо разбирать точку зрения оппонента, а не его жизнь.

5. Не следует бравировать личными качествами, преувеличивать свою роль в каких-либо событиях.

6. В ходе выступления нельзя отказываться от исходных тезисов, делая вид, что вы «так и думали». Вы потеряете доверие.

7. Не требуйте от слушателей, чтобы вашу точку зрения признали правильной только на том основании, что вам она представляется убедительной.

Эстетические качества речи

Эффективная ораторская речь должна быть выдержана в определенной стилевой манере от начала и до конца. В то же время единая стилевая манера предполагает элементы разнообразия: ускорение или замедление темпа речи, разнообразие интонации.

В связи с этим при подготовке текста речи написанные отрывки следует обязательно прочитывать вслух или проговаривать «про себя». Интонация и ритм речи подскажут, где ограничить объем словесной конструкции, а где, наоборот, увеличить; где переставить те или иные слова и т.п.

Посткоммулативный этап

Схема анализа ораторской речи.

1. Вызвала ли тема выступления интерес аудитории?
2. Удачен ли способ произнесения речи?
3. Насколько значимый материал был использован в тексте выступления?
4. Достаточно ли удачна композиция речи?
5. Насколько логична и доказательна речь?
6. Какие методы изложения материала были наиболее удачными и почему?
7. Отвечала ли речь критериям грамотности, точности, выразительности, богатства?
8. Насколько были соблюдены требования к технике речи?
9. Удалось ли соотнести вербальные и невербальные средства риторики? Удачными ли были мимика и жесты?
10. Удалось ли установить контакт с аудиторией? При помощи каких средств?
11. Была ли достигнута цель выступления?

§ 5.5. Скрытое управление в вербальной коммуникации

В деловом общении важную роль играет умение скрытно побудить человека изменить свои представления, поведение и поступки. Очень важно уметь распознать психологическое состояние партнера и занять такую позицию, которая обеспечит конструктивное решение вопроса. Скрытое управление поведением человека, совершаемое ради выгоды того, кто управляет, именуют манипуляцией.

Все мы в той или иной степени являемся манипуляторами. При этом особенно важно, чтобы скрытое управление осуществлялось во имя благой цели. Допуская возможность разовой манипуляции, цель которой – избежать затруднительного положения, американский психолог **Эверетт Шостром** резко осуждает манипулирование как основной стиль общения. Постоянное манипулирование опасно тем, что приводит к разрушению личности человека, основные душевные силы которого направлены на управление другими.

По мнению Э. Шострома, существуют различные виды манипуляторов:

1) **активные манипуляторы** стремятся переложить ответственность за все на кого-то другого, на того, кем можно управлять и кого можно контролировать;

2) **пассивные манипуляторы** боятся заслужить чье-то неодобрение, стараются угодить всем, или же занимают удобную пассивную позицию по принципу *«Делайте со мной все, что хотите!»*;

3) **соревнующиеся манипуляторы** воспринимают жизнь как постоянный турнир, а себе отводят роль бойца; для них важна постоянная битва, а деловые партнеры рассматриваются как соперники или враги, реальные или потенциальные;

4) **безразличные манипуляторы** играют в безразличие и стараются уклониться от контактов.

Знание основных причин манипулирования и линии поведения манипуляторов позволяет не только распознавать их среди окружающих, но и предвидеть их поступки и, следовательно, избежать участи их жертв. Можно выделить характерные способы манипулирования.

1. Вам **навязывают роль**. Угадав желания человека, руководитель начинает навязывать ему роль незаменимого работника, бескорыстной сотрудницы, всеми обожаемого, неотразимой и т.п. Например: *«Верочка, мы все прекрасно знаем, что если вы этого не сделаете, это никто не сделает...»*.

2. Вас делают **«другом»**. Манипулятор доверительно рассказывает о себе, расспрашивает о ваших личных делах, трудностях, а затем обращается с какой-нибудь обременительной просьбой. Например: *«Я вижу, вы мне так сочувствуете.... вот спасибо... я думаю, вы не откажетесь...»*.

3. Вам предлагают **«дружбу против общего врага»**. Манипулятор доверительно сообщает о том, как плохо высказался о вас руководитель или коллега. Он возбуждает неприязнь к «недоброжелателю», подталкивая вас к определенным действиям.

4. Вас делают **соратником по общему делу**. Например, посетитель доверительно, с расчетом на понимание и сочувствие, посвящает вас в свой замечательный проект реорганизации работы фирмы. И тут же просит именно его бумаги показать директору в первую очередь.

6. Вам делают **туманные намеки**. Манипулятор не высказывает прямо свою бестактную просьбу, а ходит вокруг да около, подталкивая вас к удобному для себя решению.

7. Вас **берут измором**. Манипулятор с обворожительной улыбкой снова и снова повторяет одну и ту же просьбу, выполнить которую вы не хотите или не можете.

Во всех этих случаях следует проявлять осторожность в разговоре с незнакомым человеком, относиться ко всему сказанному критически и не замечать туманных намеков.

Многообразие видов манипулятивного воздействия критика рассматривает по пяти позициям:

1) **оперирование информацией** – искажение информации, утаивание информации, манипулирование со способом подачи информации, манипулирование с компоновкой подачи материала, манипулирование с временем подачи материала; подпороговая подача информации;

2) **сокрытие манипулятивного воздействия** – манипулирование будет успешным только в том случае, если объект влияния не догадывается о нем;

3) **степень и средства управления** – степень управления определяется ее целями, средствами управления являются убеждение, заражение и внушение;

4) **мишени воздействия** – человеческие потребности, на которые ориентируется манипулятор;

5) **программирование адресата воздействия** – атака, давление, обман, блеф, нейролингвистическое программирование и др.

Психолог **Абрахам Маслоу** полагал, что человеческие потребности можно разделить на семь основных категорий. В соответствии с теорией мотивации Маслоу построил своего рода пирамиду из семи ступеней (приоритетов), в основании которой **физиологические потребности** (голод, жажда, инстинкт продолжения рода и т.д.); на следующем втором уровне – **потребность в безопасности**; несколько выше – на третьем уровне – **потребность в принадлежности и любви**; на четвертом уровне – **потребность в уважении** (достижение успеха, одобрение, признание); на пятом уровне – **познавательные потребности** (знать, уметь, исследовать); на шестом уровне – **эстетические потребности**; и, наконец, на самом высшем – седьмом уровне – **потребность в самореализации**.

По мере удовлетворения низлежащих потребностей, актуальными становятся потребности более высокого уровня. Кроме того, существует закон, что чем шире аудитория, на которую необходимо оказать воздействие, тем универсальнее должны быть используемые «мишени». Соответственно чем уже предполагаемая аудитория, тем точнее должна быть подстройка под ее особенности.

Межличностные манипуляции всегда опираются на определенные психологические закономерности, знание которых позволяет избежать многих ошибок.

1. **Боязнь проигрыша (при возможности выигрыша).** Лучше синица в руках, чем журавль в небе.

2. **Стремление к свободе выбора.** Человеку приятно чувствовать себя хозяином положения. Однако чем больше вариантов, тем труднее сделать выбор.

3. **«Чем я хуже других».** Стремление человека ощущать себя, с одной стороны, частью сообщества, с другой, – лучшей его частью, приводит к желанию обладать тем, что есть у других.

4. **Закон дефицита.** В сознании человека ценность коммерческого предложения зависит от ограничений в объеме и во времени.

5. **Формулировка имеет значение.** Как правило, люди принимают решения в зависимости от того, как было сформулировано предложение. На вопрос, который начинается с фразы *«Вы ведь не хотите, чтобы...»*, почти наверняка прозвучит ответ *«Конечно, не хочу»*.

6. **Секрет колебаний.** Людям свойственно стремление к независимости в принятии решений, поэтому на прямое требование или предложение они интуитивно отвечают отказом.

7. **Эффект дарения.** Прагматизм побуждает людей принимать на всякий случай любые, даже ненужные подарки.

8. **Закон больших чисел.** Каждый человек стремится ощутить себя частью большого коллектива, поэтому безумные поступки, как правило, совершаются за компанию с себе подобными, нежели в одиночку.

9. **Стремление к признанию (любви).** Разрушающее воздействие на личность человека оказывает ощущение собственной невостребованности, ненужности. Поэтому люди, утверждающие, что они не нуждаются ни в признании, ни в любви, либо лукавят, либо не вполне адекватны. Эта закономерность позволяет манипулировать чувствами не только в на уровне семейных отношений, но и в служебной деятельности.

10. **Чувство вины.** Невыполненное обещание, несделанная работа, допущенные промахи и ошибки почти всегда вызывают у человека чувство вины, опираясь на которое манипуляторы выстраивают свою стратегию.

11. **Чувство гордости.** Чувство гордости за хорошо сделанную работу, как и чувство вины, тоже может быть использовано манипуляторами. Если начальник вам говорит: *«Мы предлагаем вам как*

перспективному сотруднику повышение, правда с сохранением прежней зарплаты», то на самом деле имеется в виду: «На вашем тщеславии мы решили немного сэкономить».

12. Чувство жалости. Жалость является мощным поведенческим стимулом для большинства людей. Играя на этом чувстве, успешно манипулируют и многочисленные просители «войти в положение» и собирающие милостыню в метро.

Американский психолог **Кэвин Хоган** рекомендует использовать в бизнесе «**Дельта-модель влияния**», которая формулирует основные этапы установления доверия и взаимопонимания.

Первым этапом в установлении доверительных отношений является **искренний интерес** к другому человеку (обеспечивает основу для дальнейшего взаимопонимания).

Вторым этапом является **подстройка** под собеседника (располагающий внешний вид, копирование положения тела, манеры речи, дыхания, интонаций, обращение к интересам собеседника).

Третьим этапом является **ведение** собеседника за собой (посредством голоса, поз и движений, демонстрации уважения, выгоды, приобщения к поучительной истории, кооперации против общего врага и т.п.).

Поскольку манипуляция обычно носит скрытый характер, далеко не всегда можно точно определить ее присутствие в каком-либо конкретном событии. Однако можно выделить определенные признаки манипулятивного воздействия. По мнению **Евгения Доценко**, общим признаком манипулятивного влияния является «нарушение баланса тех или иных переменных взаимодействия».

1. Нарушение баланса между выигрышем и платой за выигрыш. Например, предложение получить даром, или почти даром, какой-либо товар или услугу, как правило, оборачивается проигрышем. Не следует забывать, что *«бесплатный сыр бывает только в мышеловке».*

2. Нарушение баланса между должностными обязанностями и выполняемой работой. Так, если с сотрудника организации без видимых причин сняли ответственность за выполнение определенных обязанностей, следует задуматься о скрытых причинах подобного решения.

3. Нарушение баланса между важным и второстепенным. Например, если при принятии важного решения вас отвлекают мелкими вопросами или незначительными подробностями, то это может означать, что от вас хотят добиться непродуманного решения.

4. Нарушение баланса между смыслом предоставляемой информации и формой ее преподнесения. Диссонанс между вербальной и невербальной составляющей в момент получения необходимой информации заставляет задуматься, насколько эта информация верна.

5. Нарушение баланса между стремлением получить объективную информацию и ориентацией на стереотипы ее восприятия. Если при передаче вам тех или иных сведений просматривается желание собеседника приспособить их под общие стереотипы или под ваше восприятие, то это означает, что данные сведения не достоверны. Причин для подобной манипуляции может быть несколько: от попытки заставить вас сделать неправильные выводы до стремления обрести ваше расположение.

6. Нарушение баланса между необходимым и предоставляемым временем для принятия решения. Ограничение времени на принятие решения, как правило, приводит к скороспелым выводам и является одним из распространенных способов манипулирования. На этом приёме построены многие рекламные акции.

Манипулятивное воздействие можно распознать и на основе так называемых предчувствий, которые формируются бессознательно. Например, возникающее чувство антипатии или ощущение, что ваш партнер навязчиво демонстрирует свое превосходство, настораживают и заставляют внимательнее отнестись к его словам и поступкам.

Практические задания

Задание 1. Прочитайте следующие предложения, правильно произнося слова.

1. Весь век, можно сказать, прожил он (заимообразно, взаимообразно), чужим умом, чужими знаниями, чужими трудами, чужою славой.

2. Чтобы грамотно закупорить бутылку, совсем не обязательно быть потомственным виноделом.

3. Виноград сортируют, обрывают ягоды с гроздей, удаляют загнившие, выкладывают в (друшлаг, дуршлаг) и разминают руками.

4. Сейчас, подойдя ближе, я убедилась, что дверь не заперта.

5. В этом случае зуб необходимо запломбировать.

6. Мы тебе сегодня позвоним.

7. Вот вы в следующий раз придете – она вам яблочный пирог (испекет, испечет).

8. Каталог издается на двух языках: русском и английском.

9. В 30-е годы прошлого столетия синтетический каучук стал впервые применяться в качестве исходного вещества для получения клея.

10. Свободно и красиво, точной, уверенной рукой (ложит, кладет) мастер краску на бумагу.

11. Главная цель выставки-ярмарки – продвижение на внутренний и внешний рынки (конкурентноспособных, конкурентоспособных) товаров отечественного производства.

12. Хозяин преследует собственную корысть.

13. Лес помолодел и стал еще красивее.

14. Доставка товара производится только (наложенным, наложенным) платежом.

15. Осужденный – это лицо, которое отбывает наказание в виде лишения свободы в соответствии с вынесенным приговором.

Задание 2. Подготовьте и произнесите двухминутную речь по одному из трех афоризмов. Необходимо либо развить идею афоризма, либо опровергнуть ее. Требуется повторить афоризм в процессе выступления не менее двух раз и иллюстрировать свое выступление примером из жизни.

Человек, который изо всех сил старается прожить без врагов, теряет друзей.

Опыт – как клюка, помогает ходить, но мешает летать.

Достойный человек – не тот, у кого нет недостатков, а тот, у кого есть достоинства.

Задание 3. Составьте короткую речь, аргументирующую один из предложенных тезисов. При составлении придерживайтесь риторического канона.

Полезная вещь в домашнем хозяйстве.

Спать надо 8 часов.

Дорогая вещь себя окупит.

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое риторический канон?
2. Какие виды и типы ораторских выступлений Вы знаете?
3. Дайте характеристику докоммукативного этапа ораторского выступления.
4. Опишите действия оратора по установлению контакта с аудиторией.
5. Подберите примеры к каждому из логических законов, которые необходимо учитывать оратору.

6. Что такое этика ораторского выступления и насколько она важна?
7. Что такое скрытое управление в риторике?
8. Какие приемы скрытого управления Вы знаете?
9. Что такое «мишени воздействия» и как устроена «пирамида потребностей» Маслоу?

Глава 6. НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА КОММУНИКАЦИИ В РИТОРИКЕ

§ 6.1. Функции невербальной коммуникации

В процессе общения человек использует различные знаковые системы. При этом невербальная коммуникация в межличностном общении передает 65 % всей информации, голос – 38 %, а слова – всего 7 %. Этим обстоятельством обуславливается значимость невербальных средств общения в искусстве убеждать.

К невербальным средствам коммуникации относятся воспринимаемый внешний вид и выразительные движения человека (его походка, позы, жесты, мимика и т.д.). Они становятся своеобразным зеркалом, проецирующим эмоциональные реакции человека, которые мы «считываем» в процессе общения, пытаюсь понять, как собеседник воспринимает происходящее. Именно через систему невербальных средств транслируется информация о чувствах, испытываемых людьми в процессе общения.

Невербальная коммуникация призвана выполнять следующие функции: дополнение речи, замещение речи, выражение эмоциональных состояний партнеров по общению.

Невербальная коммуникация реализуется следующими знаковыми системами, которые дополняют вербальную коммуникацию:

1) **оптико-кинетическая система знаков** представляет собой более или менее отчетливо воспринимаемую моторику различных частей тела, включая позы, жесты, мимику и т.п.;

2) **паралингвистическая система** передает информацию посредством вокализации, то есть предпочитаемых конкретным человеком качеством голоса, его диапазоном, тональностью, расстановкой фразовых и логических ударений;

3) **экстралингвистическая система** обращает внимание на темп речи и «включение» в нее посторонних «вкраплений» (пауз, покашливания, плача, смеха и т.п.).

Язык – это знаковая система сознательного, она реализует в речи то, что вы осознанно собираетесь сказать. А невербальная коммуникация – это знаковая система бессознательного, она обнаруживает те мотивы, которые находятся в сфере бессознательного. Зачастую знаковая система невербальной коммуникации противоречит вербальной, высказываниям (то есть человек говорит одно, а его жесты демонстрируют совсем другое). Поэтому в деловом общении следует обращать особое внимание на согласованность (конгруэнтность) речи и жестикуляции.

Жесты в качестве средств невербальной коммуникации оживляют текст, экономят слова, компенсируют недоговоренное, снимают двойственный характер слов. Невербальная информация воспринимается человеком спонтанно, неосознанно и поэтому, как правило, воздействует сильнее; она передает тончайшие оттенки отношений, оценки, эмоции и даже ту информацию, которую трудно или неудобно выразить словом.

§ 6.2. Жестикуляция в деловом разговоре

Жест – это некий знак, который обычно не контролируется говорящим. Жест собеседника либо подтверждает, подчеркивает, либо опровергает получаемую вами информацию. При этом семантика жеста во многом зависит от контекста, который включает в себя роль жестикулирующего, его внешность, одежду, позу, движения головы, шеи, рук, всего корпуса мимику и т.д.

В зависимости от классификаций жесты делятся на:

1) **ритуальные** (приветствие, прощание и т.п.) и **эмоциональные** (привлечение внимания, запрещение; удивление и т.п.);

2) **коммуникативные** (утверждение, отрицание, вопрос и т.п.), **модальные** (одобрение, неодобрение, доверие, недоверие, растерянность и т.п.), **описательные** (имеют смысл только в контексте высказывания);

3) **жесты-символы** (ОК!, покачивание головой и т.п.); **жесты-иллюстраторы** (показ направления рукой и т.п.); **жесты-регуляторы** (положение большого пальца руки при рукопожатии и т.п.); **жесты-адапторы** (теребить мочку уха, почесывать затылок и т.п.);

4) **выразительные жесты** (обе руки ладонями вверх вытягиваются вперед и в стороны, выражают радость, восторг и ликование; сначала руки перед собой на уровне груди, ладони вперед, пальцы чуть согнуты, а затем движение руками чуть вперед и вниз по

поверхности воображаемой сферы – объединяем сказанное, описываем совокупность и т.п.), **описательные жесты** (руками показываем очертание объекта), **указующие жесты** (указываем на кого-то или показываем направление рукой), **подражательные жесты** (подражание жестикуляции другого лица), **маньеризмы** (неоправданные жесты: чрезмерное и неоправданное кивание головой при разговоре; беспорядочное ломание пальцев во время диалога; верчение в руках предмета; нервное постукивание об пол ногой и т.п.), **язык глухонемых**.

Основные жесты и позы, отражающие различные психологические реакции человека

1. **Жесты открытости** свидетельствуют об искренности, добродушном настроении, готовности к общению («раскрытые руки»: партнер протягивает руки в вашу сторону, ладонями вверх).

2. **Жесты и позы, свидетельствующие о демонстративном нежелании вступить в контакт** – скрещенные руки и ноги у сидящего человека).

3. **Жесты замкнутости** – руки в карманах, за спиной либо скрещены на груди.

4. **Жесты подозрительности и скрытности** – собеседник машинально потирает лоб, виски, подбородок, стремится прикрыть лицо руками; отмечается несогласованность (инконгруэнтность) жестов и мимики – «искусственная улыбка»).

5. **Жесты защиты** являются признаками того, что собеседник чувствует опасность (скрещенные на груди руки).

6. **Жесты размышления и оценки** отражают состояние задумчивости и стремление найти решение проблемы – рука у щеки, пощипывание переносицы, почесывание подбородка и прищуривание глаз.

7. **Жесты сомнения и неуверенности** – легкое потирание носа или уха, ёрзание в кресле, одной рукой человек поправляет пуговицу или запонку на рукаве, другой – браслет часов или манжет.

8. **Жесты уверенности в себе** демонстрируют чувство превосходства над другими – закладывание рук за голову или за спину с захватом запястья, кисти рук сцеплены сзади, подбородок высоко поднят, руки в карманах, большие пальцы снаружи.

9. **Жесты несогласия** – собирание несуществующих ворсинок с костюма, рука у щеки, один палец отставлен, остальные под подбородком.

10. **Жесты и позы, свидетельствующие о нежелании слушать**, – прикосновение к уху, опускание век, лицо чуть наклонено вбок и

опирается на ладонь или кулак, поворот всем корпусом в сторону двери.

11. **Жесты агрессии** – тесно сплетены пальцы рук, особенно если руки находятся на коленях; поза на стуле «верхом».

12. **Жесты, свидетельствующие о негативном отношении к ситуации**, – скрещенные руки с пальцами, плотно обнимающими предплечья.

13. **Жесты, свидетельствующие о попытке обдумать следующую реплику в конфликтной ситуации**, – почесывание подбородка в сочетании со взглядом искоса.

14. **Жесты и позы, свидетельствующие о потребности в поддержке в непонятной ситуации**, – партнер во время разговора стремится опереться или прислониться к чему-нибудь.

§ 6.3. Распознавание недостоверной информации на невербальном уровне

В деловом общении довольно частым явлением становятся ложь и обман, поэтому каждому деловому человеку необходимо научиться распознавать сигналы лжи. Это распознавание возможно на разных уровнях: психофизиологическом, вербальном и невербальном.

Психофизиологические симптомы лжи собеседника:

- 1) сухость во рту (вызывает у человека желание пить, происходит частое (или сильное) сглатывание слюны);
- 2) сухость губ (ведет к их периодическому облизыванию);
- 3) зрачки сужаются и учащается моргание;
- 4) дыхание становится тяжелым;
- 5) изменяется свет лица;
- 6) кривится рот, напрягаются губы (человек их покусывает или жуёт);
- 7) начинается зевота;
- 8) появляется нервный кашель, покашливание;
- 9) теряется контроль над тембром голоса, его тоном.

Вербальные сигналы, выдающие ложь:

Деловой партнер

- 1) чрезмерно подчеркивает свою честность;
- 2) жалуется на плохую память;
- 3) необоснованно демонстрирует пренебрежительный, вызывающий или враждебный тон, провоцирующий ответную грубость;
- 4) навязчиво пытается вызвать вашу симпатию, доверие, чувство жалости;
- 5) отвечает вопросом на вопрос или использует уклончивые ответы.

Человек, который лжет, обычно:

- 1) не может спокойно усидеть на месте;
- 2) теребит края своей одежды, стряхивает с нее пыль, снимает соринки (реальные, а порой и мнимые);
- 3) потирает руки, интенсивно курит;
- 4) трогает голову, поправляет волосы, касается различных частей лица;
- 5) стремится как бы спрятать свое тело, вывести его из вашего поля зрения: облакачивается на шкаф, разваливается на стуле, съезжая с него под стол и т.п.);
- 6) прячет руки, неосознанно скрывает ладони;
- 7) покусывает губы или ногти, почесывает разные части тела;
- 8) оттягивает воротник рубашки и интенсивно трет шею под ним;
- 9) периодически почесывает или потирает нос, особенно в процессе разговора;
- 10) отводя взгляд вниз, сильно трет один глаз;
- 11) избегает взгляда собеседника или, наоборот, постоянно смотрит ему прямо в глаза, при этом явно переигрывая;
- 12) покачивает ногой или направляет ноги к выходу;
- 11) улыбается чаще, чем того требует ситуация.

Можно ли подделать «язык тел»? Большинство специалистов по невербальным средствам коммуникации считают, что нет, так как в этом случае человека выдает отсутствие соответствия между сказанными словами и жестами, микросигналами организма. Для лжеца характерно рассогласование между словами и жестами (например, кивает головой при отрицательных ответах).

Симптомы неискренности можно выявить с помощью нехитрых приемов:

- 1) задавайте прямые вопросы, глядя прямо в глаза собеседнику, и следите за ответной реакцией;
- 2) посмотрите на партнера в упор, с явным выражением сомнения в достоверности его утверждений;
- 3) используйте речевые, мимические и прочие приемы, направленные на активизацию реакций собеседника;
- 4) ведите разговор с нарушением интимной зоны общения собеседника (менее 45 см.);
- 5) посадите вашего собеседника спиной к открытому пространству (двери, проходу, окну);
- 6) используйте вопросы-ярлыки (*не так-ли?, не правда-ли?*);
- 7) уловив ложь, спросите доброжелательно: «Повторите, пожалуйста, что вы сказали!».

Если подозреваешь кого-либо в неискренности, – притворись, что веришь ему; тогда он станет лгать грубее и обнаружит себя. Если же в его словах проскользнула истина, которую он бы хотел скрыть, – притворись неверящим – он выскажет и остальную часть истины.

§ 6.4. Роль взгляда в невербальной коммуникации

Большая часть невербальной коммуникации связана со зрительным восприятием. Через зрительный анализатор проходит 87 % всей информации. В связи с этим, общаясь с человеком, попробуйте ответить на 3 вопроса: Долго ли он смотрит? Как он на вас смотрит? Как долго он может выдержать ваш взгляд?

Если вы хотите вызвать у человека доверие, смотрите ему в глаза (по 3–5 секунд) не менее 70 % всего времени общения – и вы, скорее всего, добьетесь успеха.

В зависимости от обстоятельств выделяют три вида взгляда: деловой, социальный и интимный.

Деловой взгляд направлен на треугольник между глазами и лбом партнера по переговорам.

Социальный взгляд направлен на треугольник, образованный глазами и ртом собеседника.

Интимный взгляд направлен на треугольник, образованный глазами и солнечным сплетением собеседника.

Если во время беседы вы замечаете, что ваш партнер почти не смотрит вам в лицо (значительно реже, чем обычно, а если и бросит взгляд, то мгновенный), то можно утверждать: ваш собеседник либо не желает с вами контактировать, либо испытывает к вам неприязнь, либо испытывает чувство дискомфорта из-за необходимости с вами общаться.

Если в ходе беседы ваш партнер почти неотрывно смотрит на вас независимо от фазы диалога, то это может означать, что он либо испытывает к вам симпатию, либо вы представляете для него какой-то интерес, либо он изображает «удава», считая вас «кроликом».

При нормальных деловых взаимоотношениях партнер будет чаще направлять свой взгляд на вас в те моменты диалога, когда его сознание будет менее загружено либо когда вы будете привлекать его внимание словами-обращениями. При этом чем напряженнее для интеллекта беседа, тем реже будут взгляды на собеседника. Чем свободнее беседа, тем чаще партнеры обмениваются взглядами.

Если вы заметили, что в какой-то момент диалога партнер перестал смотреть на вас, а беседа такова, что не требует от него большого

интеллектуального напряжения, – значит, его отношение к вам ухудшилось. Ищите причину его недовольства.

§ 6.5. Организация пространственной среды общения

Пространство и время организации коммуникативного процесса выступают особой знаковой системой и несут смысловую нагрузку как компоненты коммуникативных ситуаций. Нормами пространственной и временной организации общения занимается **проксемика**.

Позиция собеседников способствует постоянному контакту глаз и создает условия для жестикуляции, не мешающей партнеру, позволяет наблюдать друг за другом. Так, размещение за столом партнеров лицом друг к другу способствует возникновению контакта, символизирует внимание к говорящему. Кроме того, такое месторасположение может свидетельствовать о соблюдении субординации. Разговор в этом случае должен быть коротким и конкретным. Именно так садятся за стол переговоров: тогда это означает равноправную позицию и может способствовать конструктивному общению.

При определенных условиях положение деловых партнеров друг против друга создает атмосферу соперничества, при которой каждый из участников жестко ведет свою линию, отстаивает свою точку зрения. Стол между ними становится своеобразным барьером. Достичь согласия при такой позиции за столом чрезвычайно сложно, а вот конфликт вполне возможен.

Угловая позиция (расположение под углом друг к другу) подходит и для дружеской непринужденной беседы, и для делового разговора (врач – пациент, руководитель – подчиненный). Угол стола служит частичным барьером: при возникновении конфронтации можно отодвинуться дальше, в ситуации взаимопонимания – сблизиться.

Параллельная позиция (собеседники сидят рядом) подходит для непосредственного делового взаимодействия, когда задача или проблема решаются совместно и людям важно видеть анализируемые материалы, обсуждать и принимать общие решения.

Человек всегда стремится подчинить себе окружающее его небольшое пространство и воспринимает все находящееся в этом пространстве как часть себя или свою собственность. В речевой коммуникации существует четыре зоны общения: **интимная** (около 45 см), **личная** (около 1,2 м), **социальная** (до 3,6 м) и **публичная** (от 3,6 м и далее). Очень часто люди входят в состояние нервного стресса, если нарушаются их территориальные притязания.

К физиологическим аспектам пространства относятся и такие компоненты, как наличие стульев, освещение, оснащение и т.д. Для того чтобы коммуникация была эффективной, места для сидения должны быть так оснащены и установлены, чтобы свет не падал в глаза и чтобы каждый мог хорошо видеть окружающее.

Форма стола тоже имеет значение:

1) **квадратный стол** способствует отношениям конкуренции и соперничества между людьми, равными по положению;

2) **за прямоугольным столом** на встрече партнеров одинакового социального статуса главенствующим считается место, на котором сидит человек, обращенный лицом к двери;

3) **круглый стол** создает атмосферу неофициальности и непринужденности.

§ 6.6. Скрытое управление в невербальной коммуникации

Кэвин Хоган рассматривает основные факторы скрытого психологического воздействия на людей.

1. **Окружение человека.** Если вы хотите изменить поведение другого человека, то измените его окружение: при перемещении человека из одного окружения в другое (особенно в незнакомое) усиливается его внушаемость.

2. **Внешний вид.** То, как вы выглядите, оказывает непосредственное влияние на восприятие вас и ваших предложений окружающими. При этом важны не только ваши внешние данные, но и то, как они поданы. Первое произведенное вами впечатление наиболее устойчиво. Поэтому вам необходимо: одеться немного лучше, чем, предположительно, будет одет ваш собеседник (при этом важно не показаться чересчур скромным или вызывающим, поскольку обе эти крайности могут свидетельствовать о вашем неуважении к нему); тщательно подготовиться к встрече (не должно быть посторонних запахов, не следует злоупотреблять разными дезодорантами); держаться уверенно и спокойно (если вы нервничаете, беспокойство передастся вашему собеседнику; если ваш собеседник ведет себя чересчур эмоционально, старайтесь сохранять спокойствие; не позволяйте себе выглядеть огорченным).

3. **Вещи в вашем кабинете** напрямую свидетельствуют о вашем статусе:

1) солидное кресло с высокой спинкой, массивный стол, низкие диванчики для посетителей или офисный стул вдалеке от вашего стола;

2) несколько оставленных на столе красных папок с интригующими надписями («В головную организацию», «Для служебного пользования» и т.п.);

3) развешенные по стенам грамоты, сертификаты, фотографии и награды, когда-то полученные владельцем;

4) легкий портфель-дипломат (тяжелые толстые портфели носят только бездельники).

4. **Доверие** как решающий фактор психологического воздействия определяется шестью аспектами: компетентностью, надежностью, опытом, привлекательностью, уравновешенностью, общительностью.

Вербальные и невербальные средства общения позволяют не только добиться эффективного межличностного взаимодействия, но способствуют формированию устойчивых личностных качеств, обеспечивают достижение перспективных целей.

Практические задания

Задание 1. Какие из перечисленных ниже коммуникативных сигналов относятся к невербальным?

Кашель, рукопожатия, высказывания, поцелуи.

Задание 2. Выберите вариант ответа на поставленный вопрос. Взаимное расположение партнеров по общению в пространстве называется:

1) такесика; 2) паралингвистика; 3) проксемика; 4) кинесика.

Задание 3. Выберите вариант ответа на поставленный вопрос. Отсутствие согласованности, противоречие между вербальным и невербальным сообщением называется:

1) конгруэнтностью; 2) конфронтацией; 3) инконгруэнтностью; 4) компиляцией; 5) конкордацией.

Задание 4. Выберите вариант ответа на поставленный вопрос. Расстояние между собеседниками от 15 до 45 см называется:

1) интимной зоной; 2) личной зоной; 3) публичной зоной; 4) социальной зоной.

Задание 5. Выберите вариант ответа на поставленный вопрос. Социальная зона между общающимися составляет:

1) от 15 до 45 см;
2) от 120 до 360 см;
3) от 45 до 120 см;
4) более 360 см.

Задание 6. Перечислите известные вам факторы, влияющие на формирование первого впечатления о человеке.

Задание 7. Выберите вариант ответа на поставленный вопрос. Как правило, со слов «Если я вас правильно понимаю...», начинается:

- 1) повторение;
- 2) перефразирование;
- 3) уточнение;
- 4) резюмирование.

Задание 8. Что бы вы предприняли в разговоре с партнером по деловому общению во избежание ситуации непонимания?

- 1) повторение ранее сказанного;
- 2) перефразирование сказанного;
- 3) уточнение сказанного;
- 4) резюмирование сказанного.

Вопросы для самоконтроля

1. Что относится к невербальной коммуникации и в чем ее роль?
2. Дайте характеристику жестов.
3. Какова роль взгляда в невербальной коммуникации?
4. Какие факторы организации пространства имеют значение в невербальной коммуникации?
5. Что такое скрытое управление в невербальной коммуникации?

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Профессиональная подготовка специалиста любого профиля связана с необходимостью научить его свободно пользоваться языковыми средствами не только в профессиональной деятельности, но и в бытовых коммуникативно-речевых ситуациях. Данное учебное пособие не только дает базовые теоретические знания в области практического русского языка, стилистики, культуры речи и риторики, но и позволяет обучающимся проверить эти знания на практике. Само название пособия – «Русский язык и культура речи» – отражает его содержание и соответствует требованиям ФГОС и ФЭПО.

Логика изложения образовательного дискурса и его доказательность обусловлены тем, что при подготовке издания были учтены научные достижения последних десятилетий. В книге нашли отражение результаты научной и учебно-методической деятельности Л.А. Введенской (Русский язык. Культура речи. Деловое общение. – М.: КноРус, 2014), Т.М. Воителевой и Е.С. Антоновой (Русский язык и культура речи: учебник для студ. вузов / Т.М. Воителява, Е.С. Антонова. –М.: Академия, 2013), В.И. Максимова и А.В. Голубевой (Русский язык и культура речи: учебник для бакалавров / под ред. В.И. Максимова, А.В. Голубевой. – М.: Юрайт, 2012) и многих других.

Особенностью пособия является сжатость, компактность изложения материала, учитывающего потребности разнообразной аудитории. В то же время почти каждый параграф может быть «развернут» в отдельную тему для рассмотрения и представлен в виде учебных рефератов.

