

РУССКИЙ ЯЗЫК И КУЛЬТУРА РЕЧИ

УЧЕБНИК ДЛЯ БАКАЛАВРОВ

3-е издание, переработанное и дополненное

Под редакцией **В. И. Максимова, А. В. Голубевой**

*Допущено Научно-методическим советом
по русскому языку и культуре речи Минобрнауки РФ
в качестве учебника для студентов высших учебных заведений*

Москва ■ Юрайт ■ 2013

УДК 811
ББК 81.2я73
P89

Рецензенты:

Константинова О. В. — кандидат педагогических наук, доцент, заведующая кафедрой русского языка РГУ нефти и газа им. И. М. Губкина;

Кудряшова В. В. — кандидат филологических наук, доцент, заведующая кафедрой русского языка и литературы СПГИ (ТУ).

P89 **Русский язык и культура речи** : учебник для бакалавров / под ред. В. И. Максимова, А. В. Голубевой. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2013. — 382 с. — Серия : Бакалавр. Базовый курс.

ISBN 978-5-9916-2533-3

Содержание учебника соответствует требованиям Федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования третьего поколения по учебной дисциплине «Русский язык и культура речи» для нефилологических направлений и специальностей вузов.

Особенность издания — объединение в одной книге собственно учебника, т.е. основных теоретических сведений по курсу, и обширного практикума для семинарских занятий, включающего задания для самостоятельной работы студентов.

Для студентов-нефилологов. Будет полезен всем, кто стремится расширить свои знания о нормах публичного общения на русском языке и развить практические навыки такого общения.

УДК 811
ББК 81.2я73

ISBN 978-5-9916-2533-3

© Коллектив авторов, 2010
© Коллектив авторов, 2012,
с изменениями
© ООО «Издательство Юрайт», 2013

Оглавление

Предисловие	7
Глава 1. Культура речи: общие понятия	10
1.1. Предмет курса. Понятие языка и речи. Уровни владения языком	10
<i>Практикум</i>	17
<i>Литература</i>	19
1.2. Основные единицы речевого общения	19
<i>Практикум</i>	23
<i>Литература</i>	24
1.3. Литературная норма как основа, обеспечивающая коммуникацию	24
<i>Практикум</i>	35
<i>Литература</i>	38
1.4. Пути усвоения нормы. Система норм (динамический характер нормы).....	38
<i>Практикум</i>	43
1.5. Нормативный, коммуникативный и этнический аспекты речевой культуры	44
<i>Практикум</i>	55
<i>Литература</i>	58
<i>Ключи к тестам</i>	58
Глава 2. Функциональные стили современного русского литературного языка.....	59
2.1. Формы и сферы существования языка. Система функциональных стилей русского литературного языка. Особенности книжной сферы	59
<i>Практикум</i>	61
<i>Литература</i>	62
2.2. Взаимодействие стилей.....	62
<i>Практикум</i>	73
<i>Литература</i>	75
2.3. Речь как показатель социального статуса говорящего.....	75
<i>Практикум</i>	86
<i>Литература</i>	89

2.4. Качественная речь.....	89
<i>Практикум</i>	94
<i>Литература</i>	99
2.5. Изменения в русском языке последних десятилетий ...	100
<i>Практикум</i>	108
<i>Литература</i>	110
2.6. Ответственность за нарушение норм публичного речевого общения.....	110
<i>Практикум</i>	117
2.7. Коммуникативные техники ведения диалога. Невербальные сигналы в общении	118
<i>Практикум</i>	132
<i>Литература</i>	134
<i>Ключи к тестам</i>	135

Глава 3. Функционально-стилевой состав книжной речи..... 136

3.1. Общая характеристика книжной речи.....	136
<i>Практикум</i>	137
<i>Литература</i>	138
3.2. Жанровая дифференциация, отбор языковых средств в публицистике. Речевая агрессия и речевая манипуляция в СМИ	138
<i>Практикум</i>	147
<i>Литература</i>	157
3.3. Сфера функционирования, видовое разнообразие, языковые черты официально-делового стиля	157
<i>Практикум</i>	165
<i>Литература</i>	171
3.4. Интернациональные свойства русской официально-деловой письменной речи. Проблема заимствований и агнонимов	172
<i>Практикум</i>	175
<i>Литература</i>	179
3.5. Унификация языка документов. Правила оформления документов. Речевой этикет в документе. Работа с электронными шаблонами Word.....	179
<i>Практикум</i>	187
<i>Литература</i>	198
3.6. Язык и стиль распорядительных и инструктивно-методических документов.....	198
<i>Практикум</i>	200
<i>Литература</i>	208

3.7. Язык и стиль коммерческой корреспонденции	208
<i>Практикум</i>	218
<i>Литература</i>	228
3.8. Реклама в деловой речи. Особенности языка рекламы	229
<i>Практикум</i>	238
<i>Литература</i>	246
3.9. Научный стиль. Специфика элементов всех языковых уровней в научной речи	246
<i>Практикум</i>	265
<i>Литература</i>	281
<i>Ключи к тестам</i>	281
Глава 4. Особенности устной речи	282
4.1. Устная публичная речь. Подготовка речи. Оратор и аудитория. Виды аргументов	282
<i>Практикум</i>	296
<i>Литература</i>	304
4.2. Основные приемы поиска материала. Виды вспомогательных материалов	305
<i>Практикум</i>	311
<i>Литература</i>	312
4.3. Введение полемики	312
<i>Практикум</i>	318
<i>Литература</i>	322
4.4. Устная научная речь	322
<i>Практикум</i>	331
<i>Литература</i>	346
4.5. Русская разговорная речь	347
<i>Практикум</i>	355
<i>Литература</i>	360
4.6. Культура телефонного разговора	360
<i>Практикум</i>	365
<i>Литература</i>	375
4.7. Особенности общения в Интернете	375
<i>Практикум</i>	379
<i>Литература</i>	380
<i>Ключи к тестам</i>	380
Дополнительная литература ко всему курсу	381

Авторы:

Максимов В. И. — доктор филологических наук, профессор (концепция);

Волошинова Т. Ю. — кандидат педагогических наук, доцент (разделы 3.3–3.8, 4.6 совместно с Е. В. Ганапольской);

Ганапольская Е. В. — кандидат филологических наук, доцент (разделы 3.3–3.8, 4.6 совместно с Т. Ю. Волошиновой);

Голубева А. В. — кандидат филологических наук (предисловие; гл. 1; раздел 2.1; задания практикума к разделам 2.2–2.5, 2.7, 3.1, 3.9, 4.2, 4.7);

Костомаров В. Г. — доктор филологических наук, профессор (раздел 2.2);

Насонкина М. О. (раздел 2.6; вопросы и тесты практикума к гл. 1, разделам 2.1, 2.3–2.7, 4.2, 4.6);

Пономарева З. Н. — кандидат филологических наук (разделы 3.9, 4.4, 4.5);

Попова Т. И. — доктор филологических наук, профессор (разделы 3.2, 4.1, 4.3).

Предисловие

С 2000 г. государственные образовательные стандарты (ГОС) высшего профессионального образования включают курс «Русский язык и культура речи». Не стали исключением и ФГОС третьего поколения, на которые вузы переходят с 2011 г. В этих стандартах данный курс мы находим или в базовой, или в вариативной части основной образовательной программы (гуманитарный, социальный и экономический цикл) для бакалавров и специалистов самых разных направлений подготовки: гуманитариев и инженеров, врачей и экономистов, представителей точных и естественных наук. Причины этого очевидны.

Во-первых, русский язык является, согласно Конституции, государственным языком Российской Федерации. Это значит, что после окончания вуза специалистам предстоит общаться на этом языке как минимум в публичной сфере (с работодателями, коллегами, клиентами, органами власти), читать законы и инструкции, приказы и предвыборные листовки, получать и формировать другие разнообразные сообщения. Умение выражать собственные мысли убедительно, доступно, ярко, располагая к себе собеседника, с одной стороны, и умение точно оценить образовательный уровень и социальный статус собеседника по его речи — с другой, являются важными навыками для любого специалиста. Не случайно бытует мнение, что «бизнес — это умение разговаривать с людьми».

Во-вторых, существует тесная связь между правильностью речи и правильностью мышления. Когда человек путается в словах, говорит сбивчиво и невнятно, как правило, так же запутанны и его мысли. При этом, как отмечено психологами, если простые мысли можно выразить простыми словами, то сложные мысли, выраженные просто, могут быть неправильно поняты, их приходится выражать сложными конструкциями или дополнительно толковать.

На практике мы довольно часто встречаемся с речевой беспомощностью и функциональной безграмотно-

стью не только технических исполнителей, но и специалистов и руководителей. Неясное представление о правилах использования языка в различных сферах, незнание жанровых особенностей устной и письменной речи свидетельствуют о низкой речевой культуре, затрудняют взаимопонимание и становятся причиной профессиональных неудач.

Цель курса «Русский язык и культура речи» обусловлена тем набором компетенций, которые предусмотрены ФГОС. Среди **общих компетенций** отметим, например, умение:

– использовать различные формы, виды устной и письменной коммуникации на родном и иностранных языках в учебной и профессиональной деятельности; пользоваться различными способами вербальной и невербальной коммуникации, навыками коммуникации в родной и иноязычной среде (ФГОС для бакалавров по специальности 050100 – «Педагогическое образование»);

– владеть навыками публичной речи, аргументации, ведения дискуссии, навыками литературной и деловой письменной и устной речи на русском языке, навыками публичной и научной речи (ФГОС для бакалавров по специальности 080100 – «Экономика»).

Общие компетенции предусматривают также умение логически верно, аргументированно и ясно строить устную и письменную речь, владеть навыками письменного изложения собственной точки зрения, практического анализа различного рода рассуждений и т.п.

Среди **профессиональных компетенций** специалистов разных направлений в стандартах упоминаются умение готовить презентации, оформлять научно-технические отчеты, публиковать результаты исследования в виде статей и докладов на конференциях, способность готовить коммерческие предложения с вариантами решения, оформлять методические материалы и пособия по специальности и др. Выпускник вуза (бакалавр или магистр) должен свободно пользоваться русским языком как средством делового общения.

Формирование указанных компетенций и является целью настоящего курса.

Содержание учебника полностью соответствует требованиям государственного образовательного стандарта. Отдельные темы выходят за пределы ГОС, но включены в книгу в силу их актуальности. Особенностью настоящего издания является соединение в одной книге и собственно учебника, и практикума по курсу.

Структура учебника такова. Первые две главы носят в основном теоретический характер — в них рассматриваются общие вопросы литературной нормы и система функциональных стилей русского литературного языка. Третья и четвертая главы посвящены описанию особенностей соответственно письменной и устной форм публичной речи, а также новым процессам в литературном языке. На протяжении всей книги большое внимание уделяется использованию новых технологий в самостоятельной работе над культурой речи.

Каждая глава состоит из нескольких разделов. Раздел предваряет информация о базовых понятиях, рассматриваемых в нем, и о практических навыках, которые студент должен выработать после знакомства с теоретическими положениями. Далее излагаются теоретические основы темы. В конце раздела дается практикум, включающий тесты на проверку усвоения терминов и основных положений, вопросы для самоконтроля и задания для самостоятельной работы, темы для рефератов; приводится список основной литературы по теме. Ключи к тестам помещены в конце каждой главы.

На курс обычно отводится 72 часа (из которых половина приходится на аудиторные часы, при этом примерно 40% аудиторных часов занимают лекции). Курс оценивается в две зачетные единицы и завершается экзаменом либо зачетом. Наличие большого количества заданий и тем для проектных работ позволяет эффективно использовать учебник и при большей продолжительности курса (108 часов, три зачетные единицы), в том числе предусматривая самостоятельную работу студентов в соответствии с требованиями стандартов. Учебник может использоваться как при изучении обязательного курса, так и в элективных курсах (т.е. по выбору студента).

Глава 1

Культура речи: общие понятия

1.1. Предмет курса. Понятие языка и речи. Уровни владения языком

- Из этого раздела вы узнаете, что является предметом настоящего курса, что такое язык, речь и текст, познакомитесь с понятием «речевая компетенция», а также поймете, почему отдельный человек не может испортить русский язык.
 - Вы научитесь различать язык и речь, обращать внимание на разницу в уровне речевой культуры говорящих.
 - Вы овладеете некоторыми формами речевого этикета и навыками работы со справочными системами по русскому языку.
-

По данным переписи населения России 2002 г., на русском языке в той или иной мере говорят 98% жителей нашей страны. Более половины из них не имеют высшего образования, однако все они так или иначе друг друга понимают — ведь для 80% россиян русский язык является родным, к тому же, начиная со средней школы, он выступает в качестве единственного языка обучения в большинстве государственных образовательных учреждений. На этом языке не только учат, его изучают в школе как самостоятельную учебную дисциплину.

Почему же курс русского языка и культуры речи входит в вузовские курсы подготовки специалистов, в том числе филологов?

Состояние речевой культуры традиционно являлось объектом внимания российского общества. Как утверждают социологи, качество речи определяет отношение к говорящему у 85% опрошенных. Правда, данные социологических исследований свидетельствуют о некотором снижении интереса к проблемам культуры речи у старшеклассников

и работающей молодежи за последнее десятилетие, все же в целом он по-прежнему высок. Тем не менее эксперты отмечают падение уровня речевой культуры практически у всех социальных слоев российского общества. Прежде всего оно проявляется в том, что учащиеся зачастую не владеют в достаточной степени правилами орфографии и пунктуации, с чем встречаются преимущественно преподаватели. Хотя статистика результатов единого государственного экзамена по русскому языку за последние годы достаточно оптимистична, реальные тексты, создаваемые учащимися, студентами вузов, даже молодыми специалистами, подтверждают приведенный выше тезис о невысоком качестве письменной речи.

Как знание правил дорожного движения еще не гарантирует безаварийной езды, так и знание орфографических правил еще не обещает грамотного письма. Но, кроме того, приходится сталкиваться и с незнанием правил выбора стиля речи, с неумением выбрать необходимый стиль в зависимости от того, где и с кем идет разговор, и с заметным сокращением словарного запаса, которым оперируют молодые люди.

Словарный запас человека располагается в двух уровнях: пассивном и активном. Пассивное владение языком — это способность понимать значение слов, активное — умение свободно использовать словарный запас. Школьные учителя с сожалением отмечают, что в последние годы пассивный словарь стремительно оскудевает: дети, в том числе и старшеклассники, не понимают значения самых простых слов (*бурелом, палисадник, сопка, пурпурный*). В результате прозрачная пушкинская строка «Вот бегают дворовый мальчик, в салазки Жучку посадив» оказывается «темным местом», потому что ученик не различает значения слов *дворовый* и *дворянин*, ему неясно, куда посадили Жучку. Можно возразить, что в современной жизни эти слова стали неактуальными. Но если человек не знает, как пишется слово *дирижер*, то обычно ему неизвестно и то, как пишется слово *диджей*. Китайский философ Конфуций много веков назад говорил: «Если имена неправильны, то слова не имеют под собой оснований. Если слова не имеют под собой оснований, то дела не могут осуществляться и народ не знает, как себя вести».

Чтобы подобрать в нужный момент нужное слово, причем не только для проверки правописания, но и для веде-

ния обычной беседы, нужно иметь, из чего выбирать — и не только из таких слов, как *ну, вот, в общем, это, блин, готично, короче* (обычно после этого *короче* следует еще более длинная тирада все из тех же слов-паразитов). Словарный запас не формируется сам по себе, он является результатом общения с разными людьми, чтения, практической работы. Возьмем, например, типичного ребенка из обычной благополучной семьи. Его привычное окно в мир — экран телевизора или монитор компьютера. Разговоры на кухне — о «Дальнобойщиках» или «Большой стирке». Любимый кинофильм бабушки — «Клон». Кумиры детства — телепузики, отрочества — Гарри Поттер. Даже если в остальном «он умен и очень мил», можно дать стопроцентную гарантию, что ребенок с такой историей красиво говорить и, тем более, грамотно писать *вряд ли будет*. Показательно, что, по данным проведенного в 2004 г. социологического опроса, около 25% россиян часто встречаются со словами, значения которых не понимают, но только менее 20% обращаются за справкой к словарям и другим источникам. Социологи отмечают также, что при этом юноши более высоко оценивают свой словарный запас, чем девушки, хотя результаты исследований говорят скорее об обратном.

Таким образом, причиной введения курса «Русский язык и культура речи» в образовательные стандарты высшей школы независимо от специальности стала общественная потребность в повышении речевой культуры. Чем же отличается вузовский курс от школьного, что составляет его предмет?

Если в общеобразовательной школе основное внимание уделяется изучению языка как системы, то в высшей школе акцент переносится на качество *использования* этой системы в различных сферах общественной жизни. Владение языком является важным элементом профессиональной компетенции любого специалиста, поскольку в человеческом обществе язык представляет собой естественное средство выработки, накопления и передачи информации.

Предметом настоящего курса являются нормы литературного русского языка и правила публичного речевого общения, т.е. общения с помощью языка в его устной и письменной формах.

Под **публичным общением** в широком смысле слова мы понимаем любое общение вне дома, семьи, компании дру-

зей независимо от числа его участников, степени их знакомства, предмета речи и т.п.

Приходя в магазин за покупками, обращаясь с просьбой к прохожему, принося заявление о передаче экзамена в деканат, отвечая на вопросы работодателя во время собеседования, мы должны говорить в соответствии с обстановкой и ожиданиями нашего собеседника, поддерживая принятый темп общения и добиваясь намеченной цели. Мы не вправе рассчитывать на то, что нас всегда будут слушать так же долго и внимательно, как когда-то слушали и расшифровывали наш лепет родители. Жаргон, нецензурные выражения, неправильные речевые обороты, неверные ударения в словах, неправильное произнесение иностранных слов и неологизмов в публичной речи недопустимы.

Такое определение предмета настоящего курса вполне понятно: личное общение, как и другие формы личной жизни, обществом не регулируются и определяются собственным вкусом и потребностями говорящего. Дома и в кругу друзей, например, на отдыхе, мы можем ходить в халате и говорить, как считаем нужным. Но вслед за всемирно известным филологом и культурологом Ю. М. Лотманом напомним, что голый человек в бане и голый человек на улице — это не одно и то же. Выходя из дома, культурный человек и одевается, и ведет себя, и говорит иначе, чем в быту, потому что он попадает в поле взаимодействия интересов других людей. Любое общество старается так или иначе ограничивать свободу самовыражения личности в публичном общении через определенные неписанные правила для того, чтобы минимизировать конфликты, обеспечить психологически комфортные условия сосуществования. К числу таких правил относятся и нормы речевого общения.

Следовательно, целью курса «Русский язык и культура речи» не является заучивание списков трудных слов или повторение правил орфографии и пунктуации, основ грамматики, хотя грамотность, несомненно, является компонентом речевой культуры. Не представляет собой этот курс и попытку старшего поколения законсервировать свои единственно верные представления о правильной речи, уберечь «великий и могучий русский язык» от порчи, засорения жаргонизмами и иностранными словечками, о чем любят поговорить средства массовой информации (СМИ).

Цель курса состоит в том, чтобы дать в руки будущих специалистов-нефилологов необходимый и достаточный

инструментарий для эффективного использования языка в решении их профессиональных задач.

Рассуждая беспристрастно, следует признать, что ни испортить, ни сохранить язык отдельный человек не в состоянии, и вот почему.

Языком называют определенный код, *систему* знаков и правил их употребления. Эта система включает единицы разных уровней: фонетического (звуки, интонация), морфологического (части слова: корень, суффикс и др.), лексического (слова и их значения) и синтаксического (предложения). Описывается данная система в грамматиках и словарях.

Понятно, что код существует независимо от квалификации тех, кто им пользуется. От того что футболисты, например, нарушают правила, футбол как таковой не становится хуже, зато игроки могут быть наказаны за некорректную игру. То же самое происходит и с людьми, использующими язык. Их способ использования языка — его материализация — происходит в речи.

Под **речью** понимается *деятельность* людей по использованию языкового кода, употреблению знаковой системы, речь — это язык в действии. В речи единицы языка вступают в различные отношения, образуют бесчисленное множество комбинаций, развивая за их счет новые свойства. Речь всегда разворачивается во времени, она отражает особенности говорящего, зависит от контекста и ситуации общения. Следующий пример из книги Б. Акунина «Сказки для идиотов» иллюстрирует столкновение разных речевых культур: герой эпизода, «новый русский», попадает в 1900-й год:

В комнату влетел типа генерал с реальной, до пупа, бороდიщей и ломом в руках. Вован хотел уже было засадить ему дулю промеж подфарников, но генерал согнулся напополам и культурно так:

— Так что извиняемся, Константин Львович, Анна Сазонтьевна ломать приказали-с...

А за генералом влез какой-то козлина — т.е. в натуре, и даже с козлиной бородкой на жирном хавале.

— Что за ребячество, господин Луцкий! — забазарил козлина. — По вашей милости я должен проводить новогоднюю ночь таким диким манером! Извольте вернуть деньги! И не вздумайте стреляться. Мы же деловые люди.

Вован понял только одно: нет, не революция — нормальный наезд. Этот чувак Костя, за которого его тут держат, кинул козлину на бабки, а козлина оказался из деловых — сам сказал — и затеял разборку. Сто лет прошло — ни банана не поменялось, все те же заморочки.

Все три персонажа этого фрагмента говорят по-русски. При этом наш современник Вован явно не ощущает разницы между просторечием дворника (которого он даже принял за генерала) и речью представителя деловых кругов начала XX в., он одинаково «переводит» их слова на новорусский жаргон, как переводил бы с иностранного языка. Писатель же предполагает, что его читатели могут охарактеризовать уровень образования, культуры, социальный статус героев по их речи и на этой основе сформировать свои ожидания об их поведении.

Продуктом речевой деятельности становятся конкретные **тексты**, создаваемые говорящими в устной или письменной форме. Если язык существует независимо от того, кто на нем говорит (на латинском языке или санскрите, например, уже давно никто не говорит), то речь всегда привязана к говорящему. Только речь отдельного человека может быть правильной или неправильной, испорченной или улучшенной. Как пишет видный петербургский лингвист В. В. Колесов, язык — объективная данность, он вне наших стараний его сгубить или изувечить; наоборот, стиль поведения в языке мы выбираем сами.

Приведем еще один пример. Язык можно сравнить с чертежом автомобиля, а речь — с реальными машинами, собранными по этому чертежу. Машины могут точно соответствовать идеальной модели, а могут быть собраны небрежно, не иметь отдельных деталей. Но это не вина конструкторов, а результат некачественной работы сборщиков, которую впоследствии приходится переделывать, чтобы не попасть в аварию.

Итак, для безопасной езды недостаточно хорошего проекта, а для успешного общения недостаточно существования развитого языка. Важную роль в любом случае играет *качество использования* проекта, т.е. качество сборки — или качество речи каждого говорящего, уровень его коммуникативной языковой компетенции.

Под **коммуникативной языковой компетенцией** понимается совокупность лингвистических, социолингвистических и прагматических знаний и умений, позволяющих осуществлять ту или иную деятельность с помощью речевых средств. *Лингвистический* компонент предполагает знание языковой системы как таковой. *Социолингвистические* знания и умения подразумевают владение социальными нормами (речевым этикетом, нормами общения между представителями

разных возрастов, полов и социальных групп). Наконец, *прагматический* компонент языковой компетенции предполагает навыки использования языковых средств в определенных функциональных целях, распознавания разных типов текстов, а также умение выбирать языковые средства в зависимости от особенностей ситуации общения и т.п.¹

Многие люди, изучавшие в школе иностранный язык и даже имевшие пятерки по этому предмету, не могут общаться на этом языке. Они умеют читать и понимать написанное, пересказывать заученные тексты, знают наизусть таблицы склонения и спряжения, но почему-то не в состоянии понимать речь других и выражать свои мысли так, чтобы их тоже поняли. Это происходит не потому, что в школе учат плохо, а потому, что существует указанное выше различие языка и речи. В школьной программе зачастую предполагается изучение только языка, т.е. целью обучения является *знание* правил орфографии, пунктуации, грамматики, произношения, овладение некоторым запасом слов. Такое изучение языка похоже на собирание конструктора «Лего»: чем больше кубиков соберешь, тем больше у тебя возможностей сконструировать что-то большое и интересное. Это начальный уровень владения языком, лингвистический компонент языковой компетенции, и на этом уровне можно владеть как иностранным, так и родным языком.

Но не меньшее значение имеют *умение пользоваться* правилами, знакомство со стилистикой, культурой речи, риторикой. Чтобы его освоить, важно не только количество кубиков, но и знание особенностей разных деталей, возможностей их взаимозамены, необходим опыт их использования в разных конструкциях. Это более высокий уровень владения системой — прагматический, и именно на него нацелен настоящий курс.

До тех пор пока круг общения человека ограничивается приятелями и семьей, неполнота владения языком на прагматическом уровне не вызывает больших проблем, поскольку повторяемость и предсказуемость ситуаций общения восполняет нехватку языковых средств. Но с расширением социальных функций — в связи с учебой в школе, вузе, затем через профессиональные контакты и т.д. — чело-

¹ См.: Общеевропейские компетенции владения иностранным языком: изучение, обучение, оценка. М. — Страсбург, 2003.

веку требуется взаимодействовать не только со своими близкими, говорить не только о том, что видят и знают оба собеседника, и решать с помощью языка все более сложные задачи в самых разных ситуациях общения. Для этого необходимо и расширять набор используемых в речи единиц (словарный запас), и совершенствовать навыки их использования. Чтобы достичь успеха в профессиональных спорах, понимать сложные тексты, будь то художественные произведения или нормативные документы, полно и правильно выражать свои мысли в тексте курсовой работы или выступлении на семинаре, следует постоянно повышать уровень владения языком, уровень своей компетенции в создании и понимании социально значимых текстов.

Практикум

Тест

1. Язык — это:
 - а) набор текстов;
 - б) знание правил;
 - в) знаковая система.
2. Речь — это:
 - а) сочетание знаков;
 - б) производство текстов;
 - в) умение говорить.
3. Стиль поведения в языке зависит от:
 - а) знания языковых правил;
 - б) общественных норм;
 - в) языкового вкуса говорящего.

Вопросы для самоконтроля

1. Что является предметом вузовского курса «Русский язык и культура речи»?
2. Что такое язык?
3. Что является основным продуктом речевой деятельности?
4. Что такое речевая компетенция?
5. Почему у многих людей неполнота владения языковой системой не вызывает проблем?
6. Как вы обратитесь к секретарю декана, если хотите узнать часы его приема, но вам неизвестно имя секретаря? к преподавателю с вопросом после лекции? к женщине средних лет в автобусе с просьбой прокомпостировать талон?

7. В каких ситуациях употребляется тот или иной синоним из приведенных ниже синонимических пар: *неудовлетворительный* — *отстойный*, *пользователь* — *юзер*, *некстати* — *не в тему*?

8. На чем основан юмористический эффект карикатур (см. рис. 1.1)?



Рис. 1.1.

Задания для самостоятельной работы

Задание 1. Прочитайте предложения. Заполните пропуски. Поставьте в выделенных словах ударения. Что вызывало у вас затруднения и почему? Что помогло сделать выбор?

Согласно учредительному договору **уставн...** капитал нашей фирмы составил 12,8 млн руб. Вчера мой коллега прислал **электрон...** счет-фактуру на поставку итальянских **жалюз...** На Большом проспекте открылся **бутик**, в этом **бутике** продает одежду известн... французск... **кутюрье**. Мы заказали у **бармена** горяч... капучино, свеж... **буше** и шотландск... виски. Мне нужны **драйвер...** для принтера и сканера. В новую кофейню в Гостином дворе требуются **барист...**; опыт работы желателен. Мы купили в гостиную нов... бра. Вы предпочитаете бел... или розов... **мартини**? Ремонт делали первоклассные **мастер...** На занятиях по информатике мы изучали **мастер...** шаблонов программы Word.

Задание 2. «Переведите» на литературный русский:

На всякого промоутера найдется свой супервайзер.

Куплю маму и клавию. Недорого.

Задание 3. Напишите заявление на имя заместителя декана с просьбой разрешить досрочную сдачу курса «Русский язык и культура речи».

Задание 4. «Позвоните» на радио, представьтесь, передайте привет своим друзьям или родным и закажите для них песню.

Задание 5. Объясните значение следующих слов: лагуна, статус-кво, экспрессия, канон, нотариус, штатный, штатский, адаптация. Проверьте себя по словарю.

Темы рефератов

1. Речевые ошибки в речи публичных политиков.
2. Культура речи в русской и других национальных традициях.

Литература

1. *Винокур Г. О.* Из бесед о культуре речи // Русская речь. 1967. № 3.
2. *Горбаневский М. В., Караулов Ю. Н., Шапкин В. М.* Не говори шершавым языком. М., 1999 (или подборка всех версий на: <http://www.gramota.ru/negovori.html>).
3. *Костомаров В. Г., Леонтьев А. А.* Некоторые теоретические принципы культуры речи // Вопросы языкознания. 1966. № 4.
4. Лингвистическая энциклопедия. М., 1990.
5. *Попова Е. П.* К вопросу о формировании речевой культуры в вузе // www.ncstu.ru/content/_docs/pdf/_trudi/_hs/
6. Русский язык: Энциклопедия / Под ред. Ю. Н. Караулова. М., 2003.
7. *Скворцов Л. И.* Теоретические основы культуры речи. М., 1980.

1.2. Основные единицы речевого общения

• Из этого раздела вы узнаете, что такое речевое взаимодействие, речевая ситуация и речевое событие, а также при каких условиях речь становится эффективной.

• Вы научитесь обращать внимание на конкретные компоненты речевой ситуации, влияющие на выбор языковых средств.

• Вы овладеете навыками учета речевой ситуации при выборе средств выражения, что поможет вам впоследствии сделать свою речь более эффективной.

Исследователи выделяют следующие элементы речевого общения: речевое взаимодействие, речевая ситуация, речевое событие.

Речевым взаимодействием называется процесс установления и поддержания целенаправленного прямого или опос-

редованного контакта между людьми посредством речи. Речевое взаимодействие включает следующие компоненты:

- адресанта (отправителя информации);
- адресата (получателя информации);
- речевое событие;
- средства взаимодействия.

Обратим внимание, что речевое взаимодействие — это процесс *взаимодействия* двух субъектов: говорящего или пишущего адресанта и слушающего или читающего адресата.

Помимо непосредственных участников речевого взаимодействия, которые в ходе общения обычно меняются местами, необходим **предмет речи** — то, о чем говорят и по поводу чего происходит обмен информацией.

Элементарной формой речевого взаимодействия является **речевое событие (речевой акт)**. Для отправителя и для получателя информации речевое событие проявляется по-разному: со стороны адресанта оно заключается в *говорении* (отправлении акустических сигналов в виде языковых знаков) либо *письме* (кодировании речевых сигналов с помощью графических символов). Речевое событие со стороны адресата — это *слушание* (восприятие речевых акустических сигналов и их понимание) либо *чтение* (декодирование графических знаков и их понимание).

Отсюда следует, что речевое взаимодействие предполагает как кодирование, так и декодирование информации. Механизмы кодирования информации действуют при говорении и письме, декодирования — при слушании и чтении.

Средство речевого взаимодействия — это язык, знаковая система, известная и адресанту, и адресату.

В результате речевого взаимодействия рождается текст. Цель взаимодействия состоит в передаче *смысла* текста — конкретной информации (логической, эмоциональной, эстетической и т.д.), выраженной речью и при ее участии сформированной в сознании человека. Через тексты мы знакомимся с речью, из текстов извлекаем языковые правила, на тексты-образцы ориентируемся, создавая собственные речевые продукты.

Существуют различные классификации текстов: по времени их создания, сфере использования, а также принципам текстовой организации. С основными классификациями и практическими возможностями их применения вы познакомитесь в главе 2.

Речевое событие как основная единица коммуникации включает два компонента: 1) вербальные (собственно речь) и невербальные (мимику, жесты и т.п.) **элементы общения**; 2) **речевую ситуацию**, конкретные обстоятельства речевого взаимодействия. Иначе говоря, то, *как* говорится, зависит от того, *что, кому и где* говорится. Например, если аудитория малоподготовленная (невысокий уровень образования, низкий социальный статус), следует говорить медленнее, использовать вопросно-ответную форму изложения, приводить много примеров, случаев из жизни, представлять конкретные результаты, четкую аргументацию, начинать с более сильных аргументов, ссылаться на авторитеты, многократно повторять основные тезисы. На подготовленную аудиторию произведет впечатление более эмоциональная речь, насыщенная риторическими фигурами. Чем выше уровень владения предметом у вашей аудитории, тем важнее структура выступления: вы должны начинать с того, что нового узнают слушатели из вашей речи; кроме того, необходимо максимально использовать диалогичность, приводить противоречивые точки зрения и т.д.

Почти любое речевое взаимодействие имеет внеязыковую причину, вызвано внеязыковыми обстоятельствами. Речевая ситуация является исходным моментом любого речевого действия, стимулирует речь или ее отсутствие. Мы говорим, чтобы выразить просьбу, разделить с кем-то свою радость или боль, сдать экзамен, просто убедиться, что мы не одни. В более развернутое описание речевой ситуации включаются следующие компоненты:

- участники общения;
- место и время общения;
- предмет общения;
- цели общения;
- обратная связь между участниками общения.

Помимо адресата и адресанта в число *участников общения* могут входить наблюдатели или слушатели, присутствие которых накладывает свой отпечаток на речь. Совпадение или различие взглядов на *предмет общения* будет или стимулировать общение, или препятствовать ему. То, насколько предмет общения интересен обоим говорящим, насколько они оба с ним знакомы, значительно влияет на выбор слов, манеру изложения. Системный администратор говорит о компьютерах не так, как начинающий пользователь, а раз-

говор родителей с детьми-подростками о целесообразности поездки на дачу в выходные строится иначе, чем диалог подростков о том, не провести ли на той же самой даче классную вечеринку.

Место общения (разговор с преподавателем во время экзамена, в гостях у общих знакомых или на конференции) определяет жанр речи и выбор речевых средств. Инженер, пишущий инструкцию к сборке станка, будет использовать в речи полные предложения, специальные термины, например, вот так: «Рекомендуется прикрепить деталь № 2502 к спинке, используя четыре винта $1/4 \times 2$ и ключ № 18 для затягивания». Тот же инженер, работающий в цехе над отладкой этого станка, не задумываясь, посоветует «эту пимпочку пришпандорить вон к той штуковине», и все его поймут.

В речевом взаимодействии играют роль *время общения*, точнее, совпадение или несовпадение момента передачи и получения информации (это так же важно, как для онлайн-новых или оффлайн-программ). Сравните, например, общение в чате и с помощью обычных писем. В первом случае реплики следуют одна за другой почти как в обычном разговоре и собеседникам не нужно долго объяснять, что было ранее, сообщения короткие, подразумевают возможность немедленного комментария непонятных мест. Во втором же случае временная дистанция от отправки письма до его получения достаточно велика, поэтому во избежание непонимания изложение здесь более подробно, часты отсылки к предыдущим письмам, возврат к ранее описанным событиям.

Накладывают отпечаток на нашу речь и *цели общения*: интеллектуальные, эмоциональные, контактоустанавливающие и др. В речевом общении обычно различают два вида целей: прямые, ближайшие, непосредственно выражаемые говорящим, и косвенные, более отдаленные, долговременные, нередко воспринимаемые как целевой подтекст. Так, поддержание разговора часто служит долговременной цели установления добрых отношений, но может быть и формально вежливым. Критическое высказывание может иметь ближайшую цель — уточнить информацию, а также цель отдаленную — показать уровень своих интеллектуальных способностей, утвердить свое мнение, подчеркнуть свое «я».

Важнейшим структурным компонентом речевой ситуации является *обратная связь*. Реакция слушателя на высказывание говорящего составляет основу общения, ее отсутствие приводит к разрушению коммуникации: не получая реакции на заданный вопрос, человек чувствует себя задетым и обычно либо добивается ответа, либо прекращает разговор. Более того, явно выраженный интерес слушающего к говорящему создает тот положительный фон, на котором происходит устное общение. При отсутствии такого интереса общение становится тягостным и прерывается. Отсюда следует, что культура речи подразумевает и культуру слушания.

Речевая ситуация диктует правила речевого общения и определяет формы его выражения. Эти формы различны в условиях *прямого*, или непосредственного, общения с активной обратной связью (например, диалог) и *опосредованного* — с пассивной обратной связью (например, письменное распоряжение). Они меняются в зависимости от *количества участников* и *характера ситуации* (в бытовом общении: разговор с близкими людьми либо частные письма и т.п., в деловом общении: доклад, лекция, дискуссия, переговоры и т.п.).

Речевая ситуация помогает понять смысл текста, конкретизирует значение ряда грамматических категорий, например категории времени, местоименных слов типа *я, ты, сейчас, здесь, там, вот* и т.д. Она позволяет также правильно толковать текст, уточнять его целевую функцию (угроза, просьба, совет, рекомендация и т.п.), выявлять причинные связи данного высказывания с другими событиями и т.п.

Практикум

Тест

1. Процесс установления и поддержания контакта между людьми с помощью речи называется:
 - а) обратная связь;
 - б) речевое взаимодействие;
 - в) речевая ситуация;
 - г) речевой контакт.
2. Роль адресата в речевом событии — это:
 - а) слушание или чтение;
 - б) говорение или письмо;
 - в) только слушание;
 - г) только говорение.

3. Средством речевого взаимодействия является:
- речь;
 - язык;
 - текст;
 - адресант.

Вопросы для самоконтроля

- Кто такой адресант речи? адресат?
- Какие компоненты включает речевое событие?
- Что характеризует речевую ситуацию?
- Какие цели различают в речевом общении?
- Приведите примеры несовпадения различных целей в одном речевом событии.
- Приведите примеры, подтверждающие важность обратной связи в речевом общении.

Темы рефератов

- Способы установления обратной связи в диалоге.
- Влияние речевой ситуации на речевое взаимодействие.

Литература

- Бахтин М. М.* Проблема речевых жанров // *М. М. Бахтин.* Собр. соч.: В 7 т. Т. 5. Работы 1940-х — начала 1960-х годов. М., 1997. С. 159–206.
- Введенская Л. А., Павлова Л. Г., Кашаева Б. Ю.* Русский язык и культура речи: Справочное пособие. Ростов-н/Д., 2002.

1.3. Литературная норма как основа, обеспечивающая коммуникацию

- Из этого раздела вы узнаете, каковы условия успешной коммуникации, что такое языковая норма и ее типы: регистрирующий и предписывающий.
 - Вы научитесь обращать внимание на эффективность собственной коммуникации в зависимости от речевой ситуации.
 - Вы овладеете основами самоанализа в ситуации публичного общения и сможете выделять проблемные зоны в процессе передачи информации. Кроме того, вы получите навык сопоставления информации из разных справочных источников и перестанете искать в словарях абсолютную истину.
-

Итак, язык представляет собой определенный код, служащий для коммуникации. Под **коммуникацией** будем понимать передачу информации (т.е. сообщения, включающего известную и новую части). Давайте задумаемся, при каких условиях эта передача осуществляется наиболее эффективно (т.е. максимально быстро и надежно)?

Можно посмотреть на процесс коммуникации с точки зрения специалиста-языковеда. Язык — основной инструмент общения, и от степени владения этим инструментом, т.е. от *культуры речи*, во многом зависит эффективность речевого взаимодействия. Так, если речь хотя бы одного из собеседников лишена логики, недостаточно информативна, неточна, она вряд ли может адекватно передать информацию. Наличие *цели* стимулирует готовность субъектов общения вести беседу на данную тему в данное время, их взаимную коммуникативную заинтересованность. Отсутствие этой заинтересованности снижает коммуникативную активность. Выбор *формы и стиля общения* зависит от степени знакомства, возрастных или социальных различий участников общения. Та *роль*, которую играет говорящий в диалоге, определяет его речевую манеру поведения (истец и ответчик, проситель и тот, к кому обращаются с просьбой, и т.д.). Не менее важно учитывать *ситуацию общения*, поскольку ее изменение при неизменности прочих факторов существенно влияет на речевое поведение субъектов общения. Так, совершенно по-разному может протекать общение в ситуации диалога с глазу на глаз и в присутствии третьих лиц, обсуждение производственного вопроса на совещании или в комнате отдыха. Чтобы речевое общение было эффективным, собеседники должны придерживаться определенных принципов, *правил ведения разговора*, которые позволяют координировать их действия и высказывания. Чтобы понять эти принципы, посмотрим на речевое общение несколько глубже, с позиций общей теории информации.

Любой информационный контакт между людьми выполняется в соответствии с определенными правилами, которые устанавливают порядок обмена информацией, предусматривают возникновение ошибок, перерывов в общении и т.д. В современных компьютерных сетях, например, большое значение имеет концепция **«протокола»** — формальной процедуры взаимодействия. Протокол включает ряд обязательных пунктов.

Во-первых, на языке теории информации общение возможно в «согласованной системе». Это значит, что оба собеседника пользуются *одинаковыми* физическими *аппаратами* для передачи и приема информации. Эти аппараты должны быть соединены *каналом связи*. В устном речевом общении роль аппарата передачи информации играет голосовой аппарат (рот, язык, зубы, голосовые связки и др.), а роль приемника — слуховой. В качестве канала связи может выступать воздух, по которому распространяются звуковые колебания.

Во-вторых, на физическом уровне необходимо договориться о типе сигналов, их наборе и значении, т.е. о *коде*. На машинном уровне это соответствует набору команд, используемых обеими машинами для связи. В естественном общении людей кодом, как уже говорилось, является язык.

В-третьих, для более высокого уровня коммуникации желательно использовать одинаковые *законы объединения сигналов в определенной последовательности*. В языке это законы грамматики, описывающие правила соединения морфем в слова, а слов — в предложения.

В-четвертых, существует *уровень взаимопонимания*, когда участники общения договариваются об употребляемой терминологии, подбирают в собеседники людей одного уровня квалификации и т.д. Это обеспечивает более высокую *предсказуемость информации*. Каждый из вас испытывал на себе, насколько легче говорить на знакомую тему с теми, кто в ней тоже разбирается, и как трудно объяснять различия между хип-хопом и рейвом человеку, который объединяет их в понятии «современная музыка». Вот пример такого межкультурного непонимания людей из романа Т. Устиновой «Персональный ангел»:

Он забыл, как зовут Катеринину сестру, и решил потихоньку спросить кого-нибудь об этом, но тут к нему привязалась бабушка-императрица с вопросом о внешней задолженности России. Попутно она поделилась с Тимофеем сведениями об этом вопросе, почерпнутыми у какой-то чрезвычайно осведомленной Веры Владимировны.

Тимофей смотрел на нее во все глаза, но заговорить не решался. Потом он все-таки робко спросил, как зовут вторую сестру.

— Даша, конечно! — воскликнула императрица с непонятным ему энтузиазмом. — Как ее еще могут звать? Если старшая Кате-

рина Дмитриевна, то младшая может быть только Дарьей Дмитриевной!

Из чего следовало, что младшая может быть только Дарьей Дмитриевной, Тимофей не понял. Начиная раздражаться, он смотрел на бабушку, ожидая пояснений, и тут ему на помощь пришла Катерина мать.

Наклоняясь, чтобы поставить перед ним тарелку с картошкой, она сказала весело:

— Это Алексей Толстой, помните? «Хождение по мукам». Две девочки, Катя и Даша. Катерина Дмитриевна и Дарья Дмитриевна.

Не помнил он никаких «хождений» Алексея Толстого! Был какой-то Толстой, он написал про то, как тетка под поезд угодила, или что-то в этом роде. А на него смотрели так, как будто он обязан это знать, а он не знал.

Молодой мужик, муж этой самой Даши... смотрел на Тимофея как на экзотическую гориллу в зоопарке — с интересом и некоторым недоверием: что-то она выкинет, если отвернуться? Это тоже выводило Тимофея из себя, он не привык к подобным разглядываниям. Он вообще не привык ни к чему, кроме безоговорочного подчинения и душевного трепета, которые испытывали нормальные люди в его присутствии... Все это было странно, настолько странно, что Тимофей так ни о чем и не поговорил с Катериной.

Тимофей Кольцов, ныне олигарх, а ранее — беспризорник, неожиданно чувствует себя неуверенно и некомфортно во время визита в семью Катерины, и причина этого в непонимании и непредсказуемости ситуации из-за несоответствия его знаний о мире и знаний людей другого круга.

Поскольку при передаче информации главное не в том, что передает отправитель, а в том, как ее понимает получатель (вспомним детскую игру в испорченный телефон), разберемся, в каких случаях возникают ошибки при передаче информации. Прежде всего, это ситуации, когда велики помехи или же нарушается какое-то из правил протокола. При использовании разных аппаратов приема и передачи информации происходит разговор глухого со слепым в буквальном смысле слова. При различии используемых кодов, т.е. сигнальных систем или языков, коммуникация не осуществляется. Если словарь или грамматика говорящего и слушающего в чем-то не совпадают, это также воспринимается как помеха при передаче сигнала, переносит внимание участников общения со смысла на форму. Если в таком случае коммуникация и достигает успеха, то со значительными потерями времени и/или смысла передаваемой (получаемой) информации. Попро-

буйте прочитать текст, в котором всего лишь убраны пробелы между словами и знаки пунктуации, и вы увидите, насколько труднее воспринимается любое отступление от привычной формы:

Еслинадовыяснитькакуюнибудьинформациюсвязаннуюсо словомкакпишетсякакпроизноситсясловооткудаонопроизошлокак иезначенияимееткакисловаимеютпохожиезначениякакиесловаимеютпротивоположныезначениякаковморфемныйсоставсловавовсехэтихслучаяхмыиспользуеморфографическиетолковыесловарисловарииностранныхсловсинонимовантонимоворфоэпические.

Чем сложнее передаваемая информация, чем больше число участников коммуникации, тем последовательнее нужно придерживаться протокола общения. Видный советский лингвист А. М. Пешковский еще в 1948 г. отмечал, что трудность в общении прямо пропорциональна числу общающихся и достигает максимума, когда одна из сторон является неопределенным множеством (как в случае с общением ведущего радиопередачи и слушателей). По сути, при выступлении оратора перед большой и неопределенной по составу аудиторией (публичная лекция, телепередача) смысловая часть сообщения может вообще отойти на задний план, уступая место чисто эмоциональному воздействию. Зная это, опытные ораторы (например, публичные политики) при подготовке выступления зачастую уделяют большее внимание проникновенности интонаций, чем содержательной стороне речи. Объективная трудность восприятия становится, таким образом, почвой для субъективного манипулирования толпой.

Преодоление трудностей в общении согласуется с требованиями теории информации: надежность достигается избыточностью знаков для передачи одной и той же информации. Если канал связи плох (велико расстояние между говорящими, невнятна их дикция, у автора текста неразборчивый почерк), проще всего увеличить громкость звука (размер букв) — так обычно поступают в разговоре с иностранцами. Избыточность обеспечивается и параллельной передачей с помощью разных кодов (например, текст и изображение), более высокой степенью предсказуемости знаков, минимизацией, упрощением передаваемой информации (в шуточной форме это выражено в рекомендации докладчикам на конференции: не более одной мысли в одном докладе!).

Один из важнейших законов речевой коммуникации заключается в том, что ответственность за точную передачу информации лежит на отправителе: если получатель неправильно толкует сообщение отправителя, то вину несет последний.

Для повышения надежности понимания социально значимых текстов их создание так или иначе регламентируется обществом. Кроме того, желательна отсутствие ошибок в применении языка-кода. Правильная речь создает комфортную, без помех, ситуацию общения, неправильная же затрудняет его. Именно при затруднениях в коммуникации человек начинает серьезно задумываться о языковых проблемах, качестве своей речи: ее соответствии литературной норме, точности, красоте, выразительности и, что очень важно, соответствии ситуации. Написанные с отклонениями от стандарта заявление или отчет, непродуманный доклад или лекция вызывают в лучшем случае смех (вспомним юморески М. Задорнова), в худшем — отторжение (не пойду на лекцию этого профессора: прочитать его статьи вслух я могу и дома). Блестящая идея, изложенная в невнятной статье, останется незамеченной, а интригующий сюжет пропадет в бессвязном наборе фраз не владеющего языком автора (именно поэтому предприимчивые издатели современных детективов часто объединяют в одну писательскую команду разные таланты: мастеров сюжета, литературных редакторов, экспертов по эпохе или среде и т.п.).

В качестве протокола общения в естественном языке выступают нормы литературного языка.

Литературным языком называют *обработанную* форму общенародного языка, в большей или меньшей степени обладающую *письменно* закрепленными *нормами* и обслуживающую *различные сферы* жизни общества. Литературный язык может быть представлен в устной и письменной формах.

Языковая норма — это совокупность правил и средств литературного языка (лексических, грамматических, фонетических), сложившаяся в процессе *отбора* элементов языка из числа существующих, наиболее *пригодных* для обслуживания коммуникативных потребностей общества.

Обратим внимание на два момента в приведенном определении. Во-первых, норма предусматривает *отбор*, во-вторых, критерий отбора — это степень *пригодности* элементов *для коммуникации*. Вслед за такими авторитетными лингви-

стами, как В. В. Виноградов и В. Г. Костомаров, подчеркнем, что культура речи отнюдь не предполагает заучивания набора правил и «ученых» слов. Гораздо важнее научиться правильно *отбирать* и употреблять языковые средства *для достижения внеязыковых целей*, эффективно переводить внеязыковую действительность в языковой код и наоборот: точно расшифровывать этот код в полученном сообщении и воссоздавать описанную отправителем сообщения действительность.

Неумелое использование средств языка обедняет его, ведет к разрыву цепочки коммуникации, снижению уровня культуры речи. Для того чтобы этого не произошло, необходимо знать правила выбора языковых средств.

Слова как значимые единицы языка не существуют изолированно, собственное значение каждого из них в той или иной мере зависит от значения других связанных с ним по смыслу слов, от возможностей его сочетания с другими словами. Чтобы правильно выбирать слова, надо рассматривать их в контексте, окружении. Лингвистический контекст соотнесен с условиями употребления того или иного слова в тексте. Пользуясь языком, мы обычно не отдаем себе отчета в том, что в основе нашей речи лежит процесс, определяемый устройством языка в целом, — выбор, обусловливающий *чередование* единиц и их *сочетание*. Мы отбираем те или иные слова и соответствующим образом сочетаем их — так же, как отбираем, например, необходимые элементы для электропроводки в доме и соединяем их в одну цепь. При этом мы обращаем внимание на то, что в разных электрических цепях в зависимости от нагрузки применяются провода разного сечения, и избегаем соединять в одной цепи медный и алюминиевый провода, иначе возможен пожар. Точно так же в речи использование конкретного слова определяется его сочетаемостью — грамматической, лексической и стилистической, а также функциями, которые ему предстоит выполнять в тексте.

Возможность отбора предполагает, что литературному языку присуща категория **вариантности**. Она отражается, в частности, в наличии синонимов (слов, конструкций, передающих одно содержание), имеющих, тем не менее, различия в значении и сфере употребления. Так, человек, передающий свои знания другим, в зависимости от места работы и типа учащихся будет называться *учителем*, *преподавателем*, *тьютором*, *наставником*, *тренером*, *научным руководителем* и т.д. Значение причины передают предлоги

из-за, благодаря, по причине, от. Неразличение значений синонимов становится частой причиной речевых ошибок, вызывающих улыбку, раздражение или непонимание слушателей.

Литературному языку присуща не только вариантность, но и **гибкая стабильность**. Без нее был бы невозможен обмен культурными ценностями между поколениями носителей данного языка. Стабильность литературного языка обеспечивается:

а) поддержанием стилевых традиций благодаря письменным текстам, особенно тем литературным образцам, которые изучаются в школе;

б) действием общеобязательных кодифицированных (т.е. зафиксированных в авторитетных словарях и грамматиках) норм, которые служат надежным регулятором существования и развития литературного языка.

Стабильности русского языка, в частности, способствуют его целостность, отсутствие значительно различающихся местных вариантов, особенно в языке СМИ. Еще сравнительно недавно поговору можно было определить, хотя и приблизительно, откуда человек родом. Волжан, владимирцев узнавали по полному, открытому звуку «о». (Поэт С. Марков с гордостью восклицал: «Всю жизнь я верен звуку «о» — на то и костромич! Он — речи крепкое звено, призыв и древний клич...») Жители Рязани и Смоленска «якали», вологжане, архангелогородцы «окали»; отличалась их речь и особой интонацией. Известны дразнилки, в которых обыгрывались особенности речи жителей того или иного региона. Так, в дразнилке о рязанцах: «У нас в Рязани гряды с глазами, их ядят, а они глядят» — указаны и яканье, и мягкое «т» глаголов в третьем лице. О жителях города Зубцова Тверской области, употреблявших «ч» вместо «ц», говорили: «Ты кто, молодец? Зубцовский купеч!» Цокающих жителей псковской области поддразнивали: «До Опочки три верстоцки, а в боцок один скацок».

Сегодня более или менее устойчивых местных особенностей в русской речи почти не осталось. Напомним все же некоторые сохранившиеся фонетические особенности, в частности оканье, а также произнесение звука «в» как очень краткого «у» — примером может служить речь М. С. Горбачева, или южнорусское щелевое «г», частое в просторечии. Эти черты используются в литературе и на эстраде для имитации речи малообразованных героев.

У носителей литературной нормы из разных регионов незначительно различается и бытовая лексика. Так, в Санкт-Петербурге московский *проездной* называют *карточкой*, а *палатку* — *ларьком*. На юге более распространено слово *базар*, а на севере — *рынок*. Кстати, в Интернете существует даже особый словарь «Языки русских городов» (www.lingvo.ru/goroda). Но если старые диалектные различия сегодня почти исчезли, а различия в речи городского населения все же не столь существенны, чтобы препятствовать пониманию, то на наших глазах начинают складываться новые территориальные разновидности: между русской речью в России и речью российских соотечественников в Германии, Израиле, США, Канаде и др. Вопросы нормы применительно к такой языковой ситуации требуют дальнейшего изучения.

В среднем за 100 лет меняется не более 10% словарного запаса среднего носителя литературного языка, эти изменения происходят сначала на языковой периферии и только по прошествии некоторого времени попадают в словари и справочники. Когда же интенсивность языковых изменений становится выше (что происходит обычно в эпохи значительных перемен в общественной жизни), общение между представителями разных поколений осложняется.

Языковые нормы не выдумываются лингвистами произвольно. Они отражают закономерные процессы и явления, происходящие в языке, и поддерживаются речевой практикой. В жизни (не только в языке!) существует два вида норм: регистрирующая (объясняющая) и предписывающая.

Регистрирующая норма называется так потому, что она констатирует сложившееся положение вещей и объявляет его нормой. Например, мы легко отличим «нормальное» яблоко — спелое, ароматное, сочное — от «ненормального» — гнилого или с червоточиной. Люди за многие годы поняли, какие яблоки *наиболее пригодны* для еды и стали считать их «нормальными», *отбирая их из общего числа*. Эта норма, конечно, не может быть произвольно изменена (мы не можем объявить нормой вкус диких яблок).

Регистрирующая норма в широком смысле называется законом природы. Мы можем лишь открыть этот закон, но изменить его не в силах.

Яблоки, которые мы покупаем, считаются «нормальными» только потому, что они обычны, чаще всего встречаются. В каком-то смысле данная норма навязана людям.

Рисуя яблоко, художник-реалист должен ее отражать. Регистрирующая норма описывается языковедами в следующих терминах: *так делает большинство, это встречается чаще всего, это отвечает тенденции, возможны варианты.*

Другим типом нормы является норма **предписывающая**. Это, например, расписание занятий, правила дорожного движения. Такая норма сначала создается людьми, а затем ими же исполняется. Она полностью зависит от воли людей и может быть легко изменена (ведь можно изменить расписание, переставив часы занятий). При желании мы можем поменять практически любую предписывающую норму: перейти на левостороннее движение, изменить систему мер и весов, ввести штраф за орфографические ошибки. Предписывающая норма описывается иначе, чем регистрирующая, для ее описания характерны выражения: *так поступает авторитетное лицо, так делалось всегда, это считается правильным, указано в авторитетном источнике* (не обязательно объяснение — почему), варианты в данном случае всегда получают оценку.

К каким нормам относят нормы языка: к регистрирующим или предписывающим? На этот вопрос трудно дать однозначный ответ. Так, опираясь на свой многолетний опыт ведущего радиопередач по русскому языку и на анализ писем радиослушателей, М. Я. Дымарский сделал вывод, что неспециалистам ближе предписывающий характер нормы. Слушателям, которые пишут письма на радио, как правило, не нравятся рекомендации, предполагающие возможность выбора того или иного варианта произношения или употребления в зависимости от каких-то факторов: «Вы утверждаете, что в нейтральном стиле говорят *кóмпас*, а в морском жаргоне — *компáс*, а как все-таки правильно?» Большинству важно услышать со всей определенностью: «так правильно» или «так не говорят».

Иначе обстоит дело среди специалистов. Авторы словарей, появившихся в последние десятилетия, скорее склонны к простой регистрации вариантов, поэтому при оценке *правильности* мнения составителей различных словарей сходятся. Вот только два примера разнобоя в трактовке, отмеченные в передаче «Говорим по-русски» (радиостанция «Эхо Москвы»). Определения при существительных мужского рода, обозначающих лицо по профессии, специальности, занимаемой должности, выполняемой работе и не имеющих парных соответствий женского рода, ставятся

в форме мужского рода, например: *она опытный педагог, она известный мастер спорта*. Однако вместо нужной в подобных случаях конструкции *один из...* встречается и конструкция *одна из...*, например: *одна из музыкальных педагогов, одна из призеров*. Соответствуют ли нормам книжно-письменной речи обе формы или только первая — вопрос неоднозначный.

Другой пример: пособие Д. Э. Розенталя «Русский язык. Справочник-практикум: Орфография. Пунктуация. Орфографический словарь. Прописная или строчная?» (М., 2005) дает вариант сочетания *(з)аслуженный деятель науки И. И. Иванов* с прописной «з», а «Справочник по орфографии и пунктуации» К. И. Былинского и Н. Н. Никольского и «Правила русской орфографии и пунктуации» 1956 г. (кстати, это до сих пор единственный официальный, а не авторский свод правил русского правописания!) рекомендуют писать его со строчной. По этому поводу англичане иронически замечают: «Наверное, никакие два справочника никогда полностью не совпадали в своих рекомендациях, и, конечно, никакой справочник не может охватить все возможные ситуации. Руководство по грамматике и письму может быть весьма полезным для того, чтобы заставить некоторое число людей писать сравнительно единообразно, но если принимать его рекомендации слишком серьезно, то это может привести к бесконечным задержкам при принятии очевидных решений».

В настоящее время Институт русского языка Российской академии наук готовит новый свод правил русской орфографии и пунктуации. Его проект вызвал жаркие дебаты и среди специалистов, и среди широкой публики, потому что проблемы правописания затрагивают интересы всех: и школьников, и взрослых, которые не хотят переучиваться, и издателей, и разработчиков компьютерных программ, и журналистов, и рекламистов. А пока он не принят, рождаются вот такие шутки:

Зачем нужны правила орфографии? Насколько облегчилась бы наша жизнь, если бы мы нашли в себе силы отказаться хотя бы от некоторых из них. Вот, например, удвоенные согласные. Написание их — просто лишняя трата сил и времени. Не лучше ли отказаться от удвоенных букв и писать просто и ясно: вана, каса, маная каша. Потом, конечно, мешают жить непроизносимые согласные. Если ничего не произносятся, зачем же это писать? Вот так будет гораздо лучше: «Каменная лесница вела в вану,

отделаную Иной со вкусом. Солнце попадало в нее через стеклянные окна и играло на деревянном полу». И вот еще безударные гласные. К ним пачему-та нада пастаяна падберать разныи праверачныи слава, при том чты часты их и нет. Очинь памагла бы атмена праверки звонких и глухих сагласных, и ни к чиму мяхкий знак посли шипящих, патаму чта абалдена устаеш думыть фсе время аб этих праверках и ат этава утамлена засыпайш. Что мы, мыш с кошкай спутаим, что ли, без мяхкава знака? Падумаиш, праблема. И нечива гаварить, што ф славарях падругому написана. Я вчера спросил друга, как песать: фторнек или фторняк? Он гаварит: сматри в славарь, и што? Фуфло есть, фуфайка есть, а фторнека нет!

Практикум

Тест

1. Обработанную форму общенародного языка, обладающую письменно закрепленными нормами и обслуживающую различные сферы жизни общества, называют:

- а) современным языком;
- б) художественным языком;
- в) письменным языком;
- г) литературным языком.

2. Успешность коммуникации менее всего зависит от:

- а) уровня культуры речи собеседников;
- б) содержания передаваемого сообщения;
- в) соблюдения протокола общения;
- г) количества собеседников.

3. Ответственность за качество передачи информации лежит прежде всего на:

- а) адресате;
- б) адресанте;
- в) связисте;
- г) информанте.

4. Формулировка «Нужно делать так, потому что так делает большинство» описывает:

- а) протокол;
- б) предписывающую норму;
- в) регистрирующую норму;
- г) успешную коммуникацию.

Вопросы для самоконтроля

1. Кто более ответственен за коммуникативные неудачи: автор статьи или ее читатель? составитель инструкции к стиральной машине или не сумевшая запустить машину женщина? рекламист или покупатель, запомнивший из рекламы остроумную шутку, а не название рекламируемого товара?

2. Что такое литературная норма и какова ее роль в естественном языке?

3. Приведите примеры регистрирующей и предписывающей нормы в жизни и в языке.

4. Опишите «протокол взаимодействия» двух собеседников, передающих информацию на естественном языке в письменной форме. Что в данном случае может играть роль передающего и принимающего аппаратов?

5. Какие каналы связи имеются у людей? Что выполняет функцию кода? законов объединения сигналов в цепочки?

6. Какова роль предсказуемости информации? Должна ли вся передаваемая информация быть предсказуемой?

7. В каком случае больше вероятность помех при коммуникации: при общении двух членов одной семьи разных поколений, нескольких студентов одной группы, преподавателя и студентов на поточной лекции, ведущего канала MTV и его зрителей? Опишите указанные речевые ситуации с точки зрения состава участников коммуникации, места и времени, других условий коммуникации.

Задания для самостоятельной работы

Задание 1. Сравните ряды синонимов: усталый — замотанный — измотанный; ЭВМ — компьютер — персоналка — комп; дальнобойщик — водитель — водела — шофер. Приведите примеры с этими словами и объясните разницу в их значении и употреблении. В случае необходимости обратитесь к словарю синонимов (рекомендуем следующие: электронный онлайн-словарь синонимов на портале www.gramota.ru; Словарь синонимов русского языка. CD-ROM. М.: ИДДК, 2003; Горбачевич К. С. Краткий словарь синонимов русского языка. М., 2003; Словарь синонимов русского языка / Под ред. А. П. Евгеньевой. Т. 1—2. М., 2001; Никитина Т. Г. Молодежный сленг: Толковый словарь. М., 2004).

Задание 2. Выпишите из орфоэпических словарей примеры, иллюстрирующие вариативность норм. Используйте, например, следующие словари: Зарва М. В. Русское словесное ударение. М., 2001; Штудинер М. А. Словарь образцового русского ударения. М., 2004; Введенская Л. А. Словарь ударений для дикторов радио и телевидения. Ростов-н/Д., 2004; словари на www.gramota.ru

Задание 3. Приведите примеры территориальных различий в русском литературном языке.

Задание 4. Какие особенности речи российских соотечественников за рубежом отражает следующая пародия? О каком уровне речевой культуры она говорит?

Тихо падает бакс, мерзко тикают клокс...
Настроение сакс, словно нюхаю сокс,
Залетел свежий эйр сквозь балконную доор.
Мне постричь бы свой хэйр, да побриться уанс мор...

Настроение файн, хоть за окнами колд.
Хоть успехов э литтл, а уж 30 еарз олд.
Скоро вновь будет спринг, будет солнце нам шайн,
Будут птицы нам свинг, в целом — трули дивайн!

Из Интернета: webmail.haifa.ac.il

Задание 5. Познакомьтесь с фрагментом романа А. Марининой «Пружина для мышеловки». Дайте характеристику речи следователя Вилкова. Каким образом коллеги-милиционеры все же понимали, о чем он говорит?

— Они позвонили ему, говорят — Мосгаз ходит с проверкой, нужен доступ туда, ну, он приехал, хату открыл, а он там лежит уже трехдневный...

«Они» после уточнения оказались соседями, первый «он» — хозяином квартиры, под «там» подразумевалась сама квартира, в которой был убит и обнаружен второй «он» — Юрий Петрович Забелин.

— А чего ж трехдневный-то? — удивился Семенов. — Его что, не искал никто?..

— Так она уехала из Москвы, а эти решили, что по делам, он что-то такое говорил насчет того, что надо съездить туда, на месте посмотреть, ну они и решили, что он поехал...

В переводе на общепонятный язык сия тирада означала, что жена Забелина в отъезде, а на работе все думали, что он поехал инспектировать какой-то филиал в другом городе.

Темы рефератов

1. Русская речь за рубежом.
2. Территориальные различия в русской речи.
3. Вариативность нормы по данным словарей.
4. Изменение норм литературного языка от Пушкина до наших дней.
5. Языковые нормы и Интернет.

Литература

1. Гольдин В. Е. Сиротинина О. Б. Речевая культура // Русский язык: Энциклопедия. М., 1997.
2. Горбачевич К. С. Изменение норм русского литературного языка. Л., 1971.
3. Культура русской речи: Учебник для вузов / Под ред. Л. К. Граудиной, Е. Н. Ширяева. М., 1998.
4. Лекции для дистанционного обучения. Оренбургский ИПК // http://bank.orenipk.ru/Text/t48_34.htm
5. Ожегов С. И. О нормах словоупотребления: Предисловие к кн.: Правильность русской речи: Словарь-справочник. М., 1965 / С. И. Ожегов. Лексикология. Лексикография. Культура речи. М., 1974.
6. Федосов И. А. Литературные нормы и языковое искусство. Ростов-н/Д., 2003.

1.4. Пути усвоения нормы. Система норм (динамический характер нормы)

- Из этого раздела вы узнаете, в чем проявляется динамический характер нормы, каковы ее функции.
- Вы научитесь использовать различные источники сведений о норме, учитывать множественность норм в современном обществе и вырабатывать собственную модель языкового поведения в условиях множественности вариантов.
- Вы овладеете основными механизмами совершенствования собственной речевой культуры.

Кто и на основании чего делает выбор из предлагаемых языком вариантов? Как усваиваются речевые нормы? На этот вопрос однозначного, простого ответа нет. Еще лет сто назад центром формирования речевой культуры, безусловно, была семья. Затем все большую роль начали играть социальные институты: школа, армия, радио, телевидение, кино. Стирание былых различий между диалектами разных районов России — это, безусловно, их заслуга.

А что происходит сейчас? Патриарх Московский и всея Руси Кирилл в одном из интервью высказал мнение, что сегодня в школе вряд ли можно научиться хорошо говорить, скорее — правильно писать. Но если школа не может превратить обычного человека в оратора, то вполне в ее силах

научить его говорить без ошибок, выражать свои мысли правильным литературным языком, следить за своей речью.

Помимо самоконтроля для формирования речевой культуры очень важно общение в семье и с людьми, образцово владеющими литературной речью. Такое общение учит правильно произносить слова, лаконично выражать свои мысли, осторожно относиться к словам, особенно к тем, значение которых вам не вполне понятно. Подражание образцам способно научить гораздо лучше, чем просто следование запретам или боязнь наказания. Не случайно существующие в общественном сознании и воспитываемые со школьной скамьи представления о том, «как нужно, как правильно», обычный человек не может изложить в виде правил, но легко может проиллюстрировать на конкретном примере. И, конечно, чтобы хорошо говорить по-русски, надо много читать, причем не просто читать, но и пересказывать прочитанное.

Среди факторов, влияющих на речевую культуру, отметим также знание других языков, умение наблюдать за речью других, пользоваться словарями и справочниками. Академик В. Г. Костомаров обоснованно отмечает, что типам текстов можно сознательно обучать, «но чаще к ним приходят, стихийно преодолевая неудачи, наблюдая авторитетные образцы и подражая им».

В любом разговоре следует «быть на “вы” с языком, помнить о том, что слово обнаруживает нашу сущность, открывает нас другим людям как нечто иное», — такой совет дает Патриарх Кирилл своим слушателям. И продолжает: «Мы внимательно смотримся в зеркало перед тем как выйти из дому. Как говорится, по внешности встречают... Но почему-то никто не думает о том, какое впечатление производит его слово, а слово производит большее впечатление, чем внешность человека. Нужно быть внимательными к словам, которые мы произносим». И с ним нельзя не согласиться — ведь правильность речи в полном смысле слова является визитной карточкой, пропуском в интеллигентное общество.

Так ли необходим этот пропуск? Зачем нужен нелегкий труд по освоению литературных образцов? Возможно, и прав был академик А. А. Шахматов, в начале XX в. написавший, что не может небольшая группа специалистов указывать великому народу, как ему говорить. И что возразить маленькой девочке, возмущенно реагирующей

на замечания бабушки: «Только ты и говоришь: “звонит”, а все нормальные люди говорят: “звóнит”»? В качестве аргумента в пользу освоения нормы еще раз напомним, что ответственность за коммуникативную неудачу несет говорящий. Желание избежать подобных неудач не случайно приводило в период великой депрессии конца 1920-х гг. тысячи американских предпринимателей и специалистов на курсы Дейла Карнеги, где учили искусству умело пользоваться речью и оказывать влияние на людей в деловом мире. А легендарный американский менеджер Ли Якокка утверждал, что всеми своими успехами он обязан изучению психологии и риторики. Ведь бизнес, как считают те, кто в нем преуспел, — это прежде всего искусство общения.

Говоря о культуре речи и норме, часто отмечают, что в течение последних десятилетий наше общество распалось на множество различных социальных слоев, отдельных групп. Их речевые особенности часто расходятся с нормами литературного языка. В язык проникают ранее периферийные элементы: разговорная лексика, специальные термины, заимствования. Стираются границы между ранее четкими стилистическими пластами, слова меняют привычный смысл, употребляются в нетрадиционном окружении. Ситуация, сложившаяся сегодня в русском языке, напоминает начало XVII в.: представители различных социальных групп не понимают друг друга, иногда используя одни и те же слова. В результате специалист-лингвист может ничтоже сумняшеся написать в словаре компьютерной терминологии, что «первое поколение компьютеров работало на электрических лампочках» (вместо «на лампах»), ведущая телепрограммы зачитывает новости о монахах «Свято-Михайловской пустыни» (вместо пустыни, т.е. монастыря) или рассуждает о «незаконных бандформированиях» (как будто есть законные!), родители не понимают, зачем для компьютера «обои»¹ и какую новую «раскладушку» хочет сын, а молодые люди выражают положительную оценку словами «готично», «гламурно» или «брутально», в словарном значении которых этой оценочности вовсе нет.

Закономерно, что и культура речи, и социальная психология ныне отвергают представление о том, что в обществе может существовать только одна общепринятая норма (поведения, речи). Принято говорить не об одной норме,

¹ Картинка для рабочего стола компьютера. — *Авт.*

а о **системе норм** (иначе — о *динамическом характере* нормы), которые варьируются в зависимости от речевой ситуации. То, что является нормой в межличностном общении, например, может оказаться иным в общении массовом. На характер общения, помимо числа участников, влияют следующие **факторы речи**: подготовленность — неподготовленность речи, непосредственный характер общения — опосредованность, письменная — устная форма, монологический — диалогический вид общения, пол и возраст говорящего и его аудитории и др. Кроме того, в любом обществе существует множество субкультур со своими символами, нормами, языком, стилем и манерой общения. Из-за этой множественности может создаться такая ситуация, что смысл, заложенный говорящим, не будет извлечен слушающим, и наоборот: слушающий «услышит» больше, чем «сказал» говорящий. Так рождаются коммуникативные неудачи, подобные описанной ниже.

На книжной выставке в престижном московском вузе молодой человек захотел проявить себя перед очаровательной спутницей с лучшей стороны и снисходительно заметил стендисту, указав на одну из книг: «Какие авторы неграмотные пошли! Вот у вас книжка называется: “Не говори шершавым языком”. Разве так можно сказать по-русски?!» Замысел авторов, предполагавших знакомство публики со скрытой в заглавии цитатой из В. В. Маяковского, оказался не реализованным, как, впрочем, и впечатление, произведенное на девушку, — она-то знала источник цитаты. Примеры коммуникативных неудач такого рода вы можете привести и сами.

Нормы какой социальной группы следует считать самыми правильными? Ответ на этот вопрос так же невозможен, как заведомо бесконечен спор о том, кто лучше — левши или правши, кто нужнее — мужчины или женщины. Во всяком случае, в современной России принадлежность к политической или экономической элите не гарантирует образцовой речи — в отличие от Англии, например. Всем памятна пресловутые «начать» и «углубить» или «вечером засыпаешь с одной [мыслью. — *Авт.*], а утром просыпаешься уже с другим» в речи российских политических лидеров. Хотя специалисты-филологи и говорят о существовании элитарной речевой культуры, однако критерии отнесения говорящего к речевой элите для нефилологов все же недостаточно объективны, и их можно оспорить.

Из теории систем известно, что любая система должна обладать разнообразием, только тогда она развивается. Единообразие же ведет к вырождению. Как писал уже цитировавшийся выше Ю. М. Лотман, все так называемое лишнее в языке есть лишь огромный разброс его вариативных резервов. У работающей системы всегда имеется много вариантов, а соединяющее нас языковое пространство — пространство открытое. Оно может разрастаться, а может и сжиматься до единственной нормы, или стандарта. Когда люди говорят «слишком правильно», «говорят, как пишут», это производит впечатление несвободного владения речью, заученности текста. Родной язык предполагает, по мнению ученого, резерв возможных неправильностей, вариантов, — потому что он живой, он изменяется и развивается. Обращение к этому резерву включает в действие такой сложный, мучительный процесс, как любовь. Великий Пушкин писал: «Без грамматической ошибки я русской речи не люблю». Но без любви к слову, к языку, на котором говоришь, речь с «грамматической ошибкой» останется всего лишь безграмотной речью малокультурного человека.

Вполне разделяя такой подход, повторим, что, помимо любви, в совершенствовании качества речи важную роль играют наблюдение за действием законов общения, в том числе общения на определенном языке, развитие умения строить собственные тексты на основании этих законов, учитывая речевую ситуацию. Любовь к разнообразию и определенная культурная терпимость не устраняют понятия общелитературной нормы, ведь литературный язык уже много столетий выполняет в обществе интегративную, объединяющую функцию. Поэтому сохранение и поддержание общелитературной нормы в конечном счете обеспечивает обществу в целом взаимопонимание и успешность в коммуникации, в том числе публичной. Другое дело, что типы текстов, лежащие в основе общелитературной нормы, со временем меняются. Как отмечал замечательный русский филолог М. М. Бахтин, в зависимости от роли тех или иных сфер деятельности в различные эпохи изменяются границы литературного языка и набор обслуживающих эти сферы речевых жанров. Так, если в Древней Руси эталонными считались церковные тексты, то в пушкинскую эпоху норма разрабатывалась на базе художественной литературы. В 1960-е гг. возросла роль научно-популярной литературы. А в последние десятилетия все большую роль

начинает играть язык СМИ: газет, радио, телевидения, Интернета; возрастает и значение устной речи.

Для расширения своих знаний о языковой норме, правильного выбора и употребления языковых средств вы можете помимо наблюдения использовать различные справочные материалы: словари, грамматики, научно-популярные издания, радио- и телепередачи. Помощь сегодня можно найти и в Интернете, например, заглянув на уже упоминавшийся нами портал www.gramota.ru (далее будем называть его по-русски: Грамота.ру), вот уже много лет существующий при поддержке Федерального агентства по печати и массовым коммуникациям. Справочная служба, многочисленные электронные словари, ссылки на полезные сайты собраны здесь специалистами для удобства всех.

Практикум

Тест

- Динамический характер нормы подразумевает, что:
 - а) общество руководствуется только одной общепринятой нормой;
 - б) в обществе существует система норм, которые варьируются в зависимости от ситуации;
 - в) общество то действует в соответствии с нормой, то отвергает ее вообще;
 - г) какие-либо нормы отсутствуют.
- Виды, жанры текстов, образующие литературную норму:
 - а) остаются неизменными со времен Пушкина;
 - б) никогда не менялись на протяжении всей истории письменности;
 - в) стали иными только в последнее время под влиянием СМИ;
 - г) в разные эпохи были и будут разными.
- Принадлежность к социальной и политической элите:
 - а) не является гарантией высокого уровня культуры речи;
 - б) означает также и принадлежность к речевой элите;
 - в) всегда свидетельствует о низком уровне культуры речи;
 - г) дает право не ориентироваться ни на какие нормы.

Вопросы для самоконтроля

- Каковы пути усвоения литературной нормы? Какими из них вы пользуетесь сами?
- Что такое «динамический характер нормы»?

3. Чем обусловлена множественность норм в современном обществе?

4. Какова функция литературного языка в обществе?

5. Какие источники сведений о литературной норме вы можете назвать?

6. Каков источник языковых ошибок в речи тех, для кого язык является родным?

7. Какой тип текстов играет в современном русском языке роль образцового? Согласны ли вы с этим мнением? А на какие образцы ориентируетесь вы? Обоснуйте свою позицию.

Задания для самостоятельной работы

Задание 1. Зайдите на портал Грамота.ру (см. выше) в справочную службу. Какие вопросы задают посетители портала? Приведите примеры вопросов и ответов. Насколько доступно излагают ответы эксперты портала?

Задание 2. Познакомьтесь с сайтом http://www.kursy.ru/jur_wrds — какие ошибки словоупотребления рассматриваются в этом онлайн-курсе?

Темы рефератов

1. Кто является современной речевой элитой?
2. Способы повышения речевой культуры.
3. Вопросы культуры речи в СМИ.

1.5. Нормативный, коммуникативный и этнический аспекты речевой культуры

• В этом разделе вы познакомитесь с основными аспектами речевой культуры, понятиями речевого этикета, социального статуса, социальной роли, ситуации общения.

• Вы научитесь обращать внимание на факторы ситуации общения, а также пользоваться некоторыми формулами речевого этикета.

• Вы продолжите овладевать русским речевым этикетом и получите некоторые навыки использования той или иной речевой маски в зависимости от исполняемой вами социальной роли.

Рассмотрим подробнее три основных аспекта речевой культуры, как письменной, так и устной: **нормативный** (соблюдение речевых норм), **коммуникативный** (умение

добиваться поставленной цели, используя все языковые возможности) и **этический** (умение использовать этикетные формы и средства для достижения взаимопонимания и гармонизации диалога).

Соблюдение речевых норм, грамотность речи — важнейшее базовое требование речевого общения. Как уже отмечалось, несоблюдение речевых норм — корявые, безграмотные обороты, лексические, грамматические и другие ошибки — создают своеобразные помехи при восприятии речи. Такая речь (особенно устная) не только плохо усваивается, но и не с лучшей стороны характеризует ее автора. Вот как остроумно описывает подобного «автора речи» Д. Быков в одной из новых русских сказок (сборник «Как Путин стал президентом США»):

Пятнадцатилетний Миша Гнедых из соседней квартиры вообще не понимал происходящего [отключения телевизора. — *Авт.*]. Сейчас перед ним должны были появиться два его лучших друга, два крутых чувака, единственные люди на свете, которые его понимали и которых вполне понимал он. Они были ему ближе Родины, ближе отца с матерью, ближе даже Земфиры, в песнях которой встречалось слишком много незнакомых слов. Он обошел телевизор со всех сторон и позвал:

— Эй, перцы! Приколись, баклан!

Телевизор молчал. Друзья не показывались.

— Вы че, в натуре? — спросил Миша. — Круто, круто!

Ответа не было.

— Би-и-ивис! Ба-а-аттхед! — в отчаянии взвыл подросток.

Увы, образцовые для Миши тексты сослужили ему недобрую службу: ему явно не хватило словарного запаса, чтобы сформулировать свою проблему и решить ее.

Встречаются отклонения от нормы и в деловой речи, где они превратились в штампы, например, использование предлога *согласно* с родительным падежом вместо дательного: *согласно закона* — нужно *согласно закону*; *согласно приказа* — нужно *согласно приказу*. Ошибки сегодня попадают даже в министерские номенклатурные наименования, названия государственных учреждений: *Государственная налоговая инспекция по г. Москве* вместо *Государственная налоговая инспекция г. Москвы*; *Департамент по промышленности* вместо *Департамент промышленности*.

Коммуникативный аспект речевой культуры представляет собой высшую ступень во владении языком. Языковое мастерство, умение выстроить речь, подчинив ее компо-

зицию определенному замыслу, умение пользоваться всем арсеналом выразительных и образных средств языка — все эти качества позволяют успешно использовать речевые тактики и стратегии в ходе деловых переговоров, обсуждений, диспутов, при подготовке докладов, презентационных речей и т.п. При этом специалист по деловому общению М. В. Колтунова справедливо отмечает, что нормы речевого общения у разных народов различны. Русским традициям претят, например, лобовые приемы американской риторики. Так, знаменитые три «Да!» (построение диалога таким образом, чтобы собеседник в самом начале трижды согласился с вами — неважно, по какому поводу) и шокирующее начало разговора, которые рекомендуют зарубежные пособия, в русской аудитории просто «не работают». Устное деловое общение в России разительно отличается от письменного с его тяготением к языковому стандарту, использованием клишированных фраз, их строгой прикреплённостью к текстовой структуре документа. У американцев же деловое письмо продолжает традиции устной публичной речи. Поэтому нельзя безоглядно принимать все советы зарубежных авторов, написавших действительно важные и нужные для овладения навыками ораторского и политического мастерства книги.

Эффективность речевого общения в значительной мере зависит от соблюдения правил речевого этикета. Владение речевым этикетом порождает доверие и уважение собеседника. В свою очередь, знание правил речевого этикета, их соблюдение позволяет человеку чувствовать себя уверенно и непринужденно в любой ситуации общения.

Речевой этикет — это выработанная обществом совокупность правил речевого поведения, определяемых взаимоотношениями субъектов общения в стереотипных ситуациях.

Какова функция этикета в человеческом обществе? Сопоставляя этикетные правила с ритуалами поведения в других иерархически организованных сообществах (например, стаях животных), можно сделать вывод, что соблюдение ритуала имеет глубинный смысл и направлено в конечном счете на снижение агрессии, уменьшение конфликтности в общении особей одного вида, т.е., будучи глубоко функциональным, оно способствует сохранению вида. Так, когда при встрече одна собака позволяет другой обнюхать себя, она тем самым избегает выяснения отношений в драке и охраняет себя от возможных повреждений. Таким образом,

«вежливость» собаки является естественным следствием инстинкта самосохранения. Выражение вежливости в речевом этикете конкретизируется определенными правилами, которые могут быть подразделены на нормы и традиции.

Нормы речевого этикета — это обязательные для выполнения правила, невыполнение которых привлекает внимание окружающих и вызывает их осуждение. Примеры норм речевого этикета: со знакомыми надо здороваться, за услугу следует благодарить, за проступок необходимо извиниться, нельзя перебивать собеседника, употреблять в речи нецензурные (матерные) слова и т.д.

Традиции общения — это правила, не обязательные для соблюдения, но в силу тех или иных причин их принято придерживаться. Отступление от традиций общения, пренебрежение ими тоже замечаются окружающими и вызывают неодобрительную оценку, но менее категоричную и единодушную, чем в случае с нормами. Нередко несоблюдение традиций общения вызывает удивление, сожаление и т.п.

Этикетные традиции в основном складываются в определенных регионах, социальных группах. Например, принято, чтобы мужчина подавал женщине руку, когда она выходит из транспорта, или пропускал ее в дверь. Если человек чихнул, ему обычно желают: «Будьте здоровы!» Различия в представлениях об этикетных нормах становятся причиной конфликтов между людьми. Так, психолог из консультации по вопросам семьи и брака рассказывал авторам этой книги об истории одного развода, причиной которого стал конфликт подобного рода: жену постоянно угнетало, что муж не подает ей пальто и не помогает выйти из автобуса, а муж считал, что помогать здоровой молодой женщине — значит обижать ее. Поводом к прекращению отношений в другой паре стало... слово «блин», которое молодой человек постоянно вставлял в свою речь.

Как правило, нормы описываются при помощи слова «необходимо», традиции — при помощи таких слов, как «принято», «обычно», «в большинстве случаев». Для практического освоения речевого этикета различия между нормами и традициями обычно не проводятся.

Речевой этикет подразделяется на этикет устного и письменного общения. Этикет *устного* общения включает формулы вежливости и правила ведения разговора, *письменного* общения — формулы вежливости и правила ведения переписки.

Речевой этикет прежде всего требует учета *особенностей партнеров*, вступающих в общение. Их речевое поведение в отношении друг друга определяется таким фактором, как социальный статус субъекта и адресата общения.

Социальным статусом называется определенная позиция, занимаемая человеком в обществе или социальной группе, связанная с другими позициями через систему прав и обязанностей. Социальный статус может определяться местом данного индивида в социальной иерархии, профессией и т.п. либо местом и ролью в малой социальной группе (лидер, ведомый и т.д.). Речевой этикет предполагает определенные формы речевого поведения в общении начальника и подчиненного, профессора и студента, лидера группы и ведомого и т.д.

С социальным статусом тесно связаны социальные роли. **Социальной ролью** называется ожидаемое поведение, ассоциируемое со статусом. Зная социальный статус данного человека, его социальные функции, люди ожидают, что он будет обладать определенным набором качеств и осуществлять определенные формы речевого поведения. Речевой этикет требует, чтобы речевое поведение людей не противоречило ролевым ожиданиям субъекта и адресата общения. Если же такие ожидания не оправдываются, то возникает ролевой конфликт, например, подчиненный перестает выполнять распоряжения руководителя, младший начинает указывать старшему и т.д. Наряду с социальными ролями в речевом общении устанавливаются коммуникативные роли.

Коммуникативная роль — это типовая позиция в общении, занимаемая его субъектами для достижения цели общения, например, ищущий совета, проситель, взрослый, ребенок и т.д. Следует отметить, что коммуникативные роли могут внешне совпадать с ролями социальными, однако это совпадение может быть и показным, когда человек для достижения своих целей берет на себя определенную роль. Если ему удастся удачно разыграть эту роль, он достигает желаемой цели, при неудачном ее исполнении возникает ситуация ролевого конфликта.

Вторым важнейшим фактором, определяющим речевой этикет помимо социального статуса собеседников, является **ситуация общения**. Выбор этикетных форм, речевое поведение человека находятся в тесной зависимости от ситуации и должны меняться в соответствии с ее изменением.

К факторам, определяющим ситуацию общения, относятся следующие.

1. *Тип ситуации*: официальная, неофициальная, полуофициальная. В официальной ситуации (начальник — подчиненный, менеджер — клиент, преподаватель — студент и т.д.) действуют самые строгие правила речевого этикета. Данная сфера общения регламентирована этикетом наиболее четко, поэтому нарушения заметны в ней более всего — и именно в этой сфере они могут иметь самые серьезные последствия для субъектов общения.

В неофициальной ситуации (знакомые, друзья, родственники и т.д.) нормы речевого этикета наиболее свободны. Часто речевое общение в данной ситуации вообще не регламентировано. Близкие люди, друзья, родственники в отсутствие посторонних могут говорить друг другу все и в любой тональности. Их речевое общение определяется нормами нравственности, входящими в сферу этики, но не этикетными нормами. Однако если в неофициальной ситуации присутствует посторонний, то на всю ситуацию сразу же распространяются действующие правила речевого этикета.

В полуофициальной ситуации (общение между коллегами или членами семьи) нормы этикета носят нестрогий, размытый характер, и здесь главную роль начинают играть правила речевого поведения, которые выработала в процессе социального взаимодействия данная малая социальная группа: коллектив сотрудников лаборатории, кафедры, семья и т.д.

2. *Степень знакомства субъектов общения*. При общении незнакомых людей действуют наиболее жесткие нормы. В данном случае следует вести себя так же, как и в официальных ситуациях. По мере углубления знакомства этикетные нормы речевого общения ослабевают и общение людей регулируется преимущественно нравственными нормами.

3. *Психологическая дистанция субъектов общения*, т.е. отношения людей по линии «равный с равным» или «неравные отношения». При общении людей, равных друг другу по какому-либо существенному для данной ситуации признаку — возрасту, степени знакомства, служебному положению, полу, профессии, уровню интеллекта, месту проживания и др., — этикетные правила соблюдаются менее строго, чем при общении людей неравных: начальника с подчиненным, старшего с младшим, мужчины с женщиной. Более короткая психологическая дистанция, устанавливаемая

при равенстве собеседников по существенному признаку, таким образом, предполагает большую этикетную свободу, нежели более значительная психологическая дистанция, возникающая между людьми, неравными по какому-либо существенному для ситуации признаку. То, какой признак оказывается существенным, зависит от самой ситуации, в ходе общения он может измениться.

4. *Функции участия собеседников в разговоре.* *Контактная* функция направлена на поддержание коммуникативного контакта с собеседником. Она реализуется в процессе светского или контактоустанавливающего общения, когда процесс общения важнее его содержания или результата, идет так называемый разговор на общие темы: об отдыхе, спорте, погоде, домашних животных и др. Если собеседник в разговоре реализует контактную функцию общения, то формулы речевого этикета и правила общения соблюдаются очень четко. *Интеллектуальная* функция заключается в аргументации своей точки зрения, высказывании своих мыслей и анализе мыслей собеседника. При реализации этой функции важен результат общения; нормы речевого этикета соблюдаются, но уже не имеют такого самодовлеющего значения, как при реализации контактной функции общения. *Эмоциональная* функция заключается в поддержке чувств и эмоций собеседника, в демонстрации сочувствия ему и выражении собственных чувств и эмоций. В этом случае допустимы отклонения от строгого речевого этикета, хотя и в определенных рамках: эмоциональное общение также имеет свой речевой этикет, допустимые и недопустимые формы. *Функция наблюдателя* — это функция общения, когда его участник присутствует при общении других, но сам в нем не участвует (например, пассажир в купе при разговоре двух других пассажиров). Речевой этикет в этом случае сведен к минимуму, хотя и здесь он присутствует: необходимо, прежде всего невербально, без слов, показывать, что вы в разговоре не участвуете и как бы его не слышите.

5. *Отношение к собеседнику.* Речевой этикет предписывает использование в речи формул, демонстрирующих вежливое, повышенно вежливое, уважительное, ласковое и дружеское отношение говорящего к слушающему. Все формулы, отражающие сверхвысокий уровень вежливости, уместны лишь в ограниченном числе особых ситуаций общения. Формулы, отражающие низкий уровень

вежливости, носят неэтикетный характер и уместны тоже только в ограниченном количестве ситуаций, при определенных отношениях говорящих между собой и особом составе группы общения. Говорящий может относиться к собеседнику так, как он считает нужным, в соответствии с тем отношением, которое тот заслуживает, но демонстрировать в общении необходимо лишь хорошее отношение в форме умеренной вежливости — таково требование речевого этикета.

6. *Место и время общения.* Место общения также оказывает влияние на этикетное общение. Есть определенные места, оказавшись в которых в той или иной ситуации, говорящие должны произнести определенные этикетные ритуальные фразы, принятые для данных места и ситуации, например: «Горько!» — на свадьбе, «Вечная память» — на поминках, «Приятного аппетита!» — за обедом, «С легким паром!» — при выходе человека из бани, «Спокойной ночи» — отправляясь спать и т.д. Эти этикетные фразы обусловлены культурной традицией народа, и их произнесение — часть его культуры. Существуют также этикетные формулы, которые должны быть произнесены в определенный момент общения: «В добрый путь!» — провожая кого-то в дорогу, «Добро пожаловать!» — когда пришли гости, «С добрым утром!» — когда кто-то проснулся, и др. Место и время общения тесно взаимосвязаны.

Таким образом, речевой этикет тесно связан с ситуацией общения: выбор формул речевого этикета, реализация правил общения зависят от целого ряда ситуативных факторов, которые должны быть приняты говорящим во внимание.

Третьим фактором, определяющим речевой этикет, является **национальная специфика**. Каждый народ создал свою систему правил речевого поведения. Этикет народов Востока — японцев, китайцев и др. — представляет собой довольно жесткую нормативную систему, содержащую четко установленные правила речевого поведения в тех или иных речевых ситуациях. Относительно строгая система речевого поведения выработана и у западноевропейских народов.

В русском речевом этикете большую роль играют специфика ситуации и традиции. Национальные особенности речевого этикета, в частности, проявляются в выборе формы обращения. Особенностью русского языка является наличие в нем двух местоимений — «ты» и «вы», замещаю-

щих собственно название лица, а также местоимения «он», когда речь идет о третьем лице, не участвующем в общении. Правильный выбор формы обращения — на «ты» или «вы» — это первый базовый уровень речевого этикета. По принятому в России этикету форма обращения на «ты» используется:

- при разговоре с хорошо знакомым человеком, с которым установлены дружеские, приятельские отношения;
- в неофициальной обстановке общения;
- к равному или младшему по возрасту, равному или младшему по служебному положению, коллегам по работе, находящимся в неофициальных отношениях друг с другом;
- учителем к ученику (чаще в младших классах);
- родителями к своим детям;
- детьми к своим сверстникам или младшим по возрасту;
- близкими родственниками друг к другу.

Обращение на «ты» начальника к своему подчиненному возможно только в том случае, если подчиненный тоже может обратиться к начальнику на «ты», т.е. в том случае, если между ними существуют дружеские, неофициальные отношения. В противном случае такое обращение является грубым нарушением речевого этикета. Оно может восприниматься подчиненными как неуважительное отношение, посягательство на человеческое достоинство, как оскорбление личности.

Форма обращения на «вы» употребляется преимущественно:

- в официальных ситуациях общения (в учреждениях, на работе, в общественных местах);
- при обращении к незнакомым или малознакомым людям;
- к знакомому собеседнику, если у говорящего существуют с ним только официальные отношения (к коллегам по работе, учителю, преподавателю, студенту, начальнику);
- к старшему по возрасту, занимающему более высокое положение;
- к педагогам, ко взрослым;
- к официальным лицам в учреждениях, магазинах, ресторанах, в том числе к обслуживающему персоналу этих учреждений;
- к подчиненным.

В письменных текстах написание «*Вы*» (с заглавной буквы) используется только при обращении к *одному* лицу, которое является *старше* адресанта по возрасту или социальному статусу или с которым происходит официальное общение. Большое значение придается переходу партнеров по общению с одной формы обращения на другую. Переход с «ты» на «вы» знаменует охлаждение отношений, демонстрацию того, что общение отныне должно быть поставлено в строгие этикетные рамки. Переход с «вы» на «ты» демонстрирует переход от сдержанно-нейтральных, официальных отношений к близким, дружеским. Такой переход должен быть желанным для обоих партнеров по общению. Односторонний переход на «ты» воспринимается как проявление бесцеремонности, попытка продемонстрировать подчиненное положение собеседника и является грубым нарушением этикета.

Местоимение «он» используется для называния того, кто не участвует в общении, в отличие от «я» и «ты» («вы»). В русском речевом этикете существует важное правило, ограничивающее употребление местоимения «он» в ситуации непосредственного общения: нельзя говорить «он» о том, кто присутствует при общении и слышит разговор (например, стоит рядом) либо участвует в этом разговоре, но в данный момент слушает других, а речь зашла о нем. Речевой этикет предписывает, упоминая об этом человеке, назвать его по имени или имени и отчеству, в зависимости от ситуации, но ни в коем случае не говорить «он»: такое употребление этого слова считается грубым, невежливым, оскорбительным для того, кто назван «он».

При обращении к собеседнику говорящий также пользуется специальными словами, предназначенными речевым этикетом для выполнения функций обращения. Формулы обращения и привлечения внимания: «Простите, как пройти...?», «Извините, который час?», «Простите, пожалуйста, как пройти...?», «Извините, пожалуйста, который час?», «Простите, можно вас спросить?», «Простите, вы не знаете...?», «Скажите, пожалуйста, где здесь...?», «Будьте добры, как пройти...?» и др.

В русском языке не сложилось традиции употребления специальных слов-обращений к незнакомым людям, подобных французским *месье/мадам*, польским *пан/пани* и т.п. Рекомендуемое отдельными современными авторами обращение *сударь/сударыня* в наши дни звучит романтично,

а в пушкинской России употреблялось только в адрес представителей недворянского сословия (чиновников, купцов). Использование его в обращении к дворянину (вспомните, что так сделал, например, князь Андрей Болконский, обращаясь к князю же Ипполиту Куракину в романе Л. Толстого «Война и мир») было равносильно оскорблению (сознательное грубое нарушение речевого этикета князем Андреем в упомянутом нами эпизоде должно было по правилам поведения того времени повлечь вызов на дуэль со стороны Ипполита, но тот проявил трусость).

Слова «девушка», «молодой человек» широко распространены сегодня в функции обращения к незнакомцам, а также к обслуживающему персоналу различных учреждений, магазинов, ресторанов. При этом они могут адресоваться лицам молодого и среднего возраста, но не пожилым людям. Такое обращение, характерное для подобных ситуаций и выражающее вежливое отношение к собеседнику, чаще используется людьми среднего и пожилого возраста. Молодые люди употребляют его в том случае, если адресат одного с ними возраста или немного старше; при значительной разнице в возрасте они предпочитают косвенное обращение, например: «*вы* выходите?», «*вам* это будет интересно». Мужчины используют косвенные обращения и обращаясь к обслуживающему персоналу — мужчинам, если те одного с ними возраста: «Не подвезешь до вокзала?» Обращения «мужчина», «женщина» в настоящее время можно считать допустимыми при общении в сугубо неофициальных ситуациях, если такое обращение сопровождается вежливой или повышенно вежливой интонацией. Заметим, что многие специалисты-филологи вообще не допускают возможности использования этих обращений в литературной речи.

Разнообразие форм обращения в зависимости от этикета общения в той или иной среде иллюстрирует следующий пример еще из одной политической сказки Д. Быкова:

- Дорогие друзья! — начал Путин по праву главного.
- Возлюбленные братья и сестры! — возгласил Патриарх.
- Уважаемые товарищи! — вступил Зюганов...

В русском языке существует несколько вариантов обращения по имени и на «ты». К обращение по полному имени прибегают в официальной или полуофициальной обстановке общения, оно выражает подчеркнуто сдержан-

ное отношение к собеседнику и чаще всего используется, когда предстоит серьезный разговор или собеседнику необходимо сделать замечание: «Владимир, мне надо с тобой поговорить», «Анна, подойди сюда». Эти же формы, но в обращении на «вы» употребляют под влиянием английского речевого этикета некоторые дикторы телевидения, а также сотрудники компаний, ориентированных на западный стиль корпоративной культуры. Краткие формы имен используются в дружески неофициальном общении со знакомыми, родственниками одного возраста и демонстрируют дружески неофициальное отношение к партнеру; адресуются лицам своего возраста и младше: «Миша, подай, пожалуйста, хлеб». Уменьшительно-ласкательные формы выражают ласковое отношение к собеседнику, их применяют преимущественно в неофициальных ситуациях, адресуются знакомым людям одного возраста с говорящим или младше: «Галочка, будь добра, вымой посуду». Обращение по имени и отчеству, как и «вы», применяется в официальных, неофициальных и полуофициальных ситуациях — к малознакомым, коллегам, с которыми не установлены дружеские отношения, начальнику, старшему по возрасту, ко взрослому.

Наряду с обращением и привлечением внимания собеседника типичными ситуациями речевого этикета являются: знакомство, приветствие, прощание, извинение, благодарность, поздравление, пожелание, одобрение, комплимент, сочувствие, соболезнование, предложение, совет, просьба, согласие, отказ.

Подводя итог сказанному, еще раз отметим, что на публичную речь влияют и собственно лингвистические (языковые), и экстралингвистические (внеязыковые) факторы, упомянутые выше. Выполнение всех требований речевого этикета делает общение приятным, позволяет решать сложные жизненные и деловые проблемы, избавляет от многих недоразумений и конфликтов.

Практикум

Тест

1. Умение добиваться поставленной цели, используя все языковые возможности — это:

- а) этический аспект речевой культуры;

- б) коммуникативный аспект речевой культуры;
 - в) нормативный аспект речевой культуры;
 - г) эффективный аспект речевой культуры.
2. Позиция, которую занимает человек в обществе или социальной группе, называется:
- а) социальная роль;
 - б) коммуникативная роль;
 - в) социальный статус;
 - г) коммуникативный статус.
3. Гости на свадьбе кричат: «Горько!» Это можно расценивать как соблюдение:
- а) традиции речевого этикета;
 - б) нормы речевого этикета;
 - в) речевой нормы;
 - г) нормы деловой риторики.
4. Речевой этикет менее всего регламентирует:
- а) общение деловых партнеров;
 - б) общение начальника и подчиненного;
 - в) общение равных по статусу коллег;
 - г) общение близких людей, родственников.

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое нормативный аспект речевой культуры?
2. Что такое речевой этикет? Чем отличаются традиции от этикетных норм?
3. Какие факторы определяют речевой этикет?
4. В каких ситуациях уместно обращение на «ты»?
5. Что такое социальный статус?
6. Чем отличается социальная роль от коммуникативной?
7. Какие факторы определяют ситуацию общения?
8. Какие функции может выполнять собеседник в диалоге?
9. Какие формы обращения используют ваши преподаватели и в каких ситуациях? А какие формы используете вы?

Задания для самостоятельной работы

Задание 1. Прочитайте рекомендации, которые дают специалисты консалтинговой службы людям, ищущим работу.

Темп и манера речи, громкость голоса, интонация и четкость произношения — это те характеристики, на основании которых о вас сложится мнение в первые минуты разговора. Темпоритм речи желательно стараться сдерживать, чтобы он был спокойным, без излишней экспрессии. «Пустое слово сыплется, как

горох из решета, насыщенное слово поворачивается медленно, точно шар, наполненный ртутью», — говорил К. С. Станиславский о различии восприятия быстрой и размеренной речи. Поэтому если вы хотите, чтобы к вашим словам прислушивались, не торопитесь и не тараторьте. Однако следует помнить, что быстрая речь воспринимается более убедительно, поэтому в особо важных моментах лучше ускорить ее темп.

Вы должны говорить весомо и уверенно — как опытный специалист, знающий себе цену. Нерешительного человека можно узнать по невнятным высказываниям, избыточным эвфемизмами, смягчающими речь: «достичь определенных успехов» вместо «стать лидером», «не очень рад» вместо «разозлился» и т.д. Создают впечатление неуверенности и так называемые квалификаторы: «как бы», «всего лишь», «немного», «судя по всему». О говорящем так кандидате складывается мнение как о человеке слабом, непригодном для серьезной и ответственной работы. Понижают впечатление также самоуничижительные высказывания типа: «я не оратор», «я еще малоопытный специалист», «я — человек новый».

Если хотите проверить, как вы умеете вербально преподнести себя, запишите свою «самопрезентацию» на магнитофон, а затем прослушайте запись. Обычно даже самые опытные топ-менеджеры при прослушивании своих самопрезентаций досадливо морщат лоб. А что уж говорить о нас, простых смертных?

При необходимости подкорректируйте свою речь в сторону большей решительности и определенности. Главное — будьте искренни. Любая фальшь заметна и играет против вас.

В деловых разговорах вообще и на собеседовании в частности следует избегать использования американизмов типа «вау», «о'кей», «йес», «ноу проблем». В России многим деловым людям эта привычка не нравится, они видят в этом низкопоклонничество перед Западом. Кстати, отдельные слова из другого языка обычно употребляют люди, плохо говорящие на нем. Те, кто в совершенстве владеет тем или иным иностранным языком (переводчики, топ-менеджеры, дипломаты и т.д.), никогда не вставляют слова из одного «наречия» в другое. Поэтому наличие (отсутствие) иностранных слов-паразитов свидетельствует об уровне деловой культуры и степени владения иностранным языком.

Насколько эти советы актуальны для вас и ваших друзей? Какие из описанных ошибок в речевом поведении вы отмечаете у себя?

Задание 2. Найдите в художественной литературе примеры, иллюстрирующие влияние социального статуса на речь говорящих, и проанализируйте их на занятиях.

Темы рефератов

1. Изменения в русском речевом этикете последних лет.
2. Социально обусловленные формы обращения в русском языке.
3. Употребление местоимений «ты» и «вы» в современной речи (на материале современной художественной литературы).

Литература

1. *Акишина А., Формановская Н.* Этикет русского письма. М., 1981.
2. *Балакай А. Г.* Толковый словарь русского речевого этикета. М., 2004.
3. *Формановская Н. И.* Речевое общение: коммуникативно-прагматический подход. М., 2002.
4. *Формановская Н. И.* Речевой этикет и культура общения. М., 1989.
5. Электронный ресурс: <http://echo.msk.ru/programms/speakrus>

Ключи к тестам

- Раздел 1.1** — 1в, 2б, 3в.
Раздел 1.2 — 1б, 2а, 3б.
Раздел 1.3 — 1г, 2б, 3б, 4в.
Раздел 1.4 — 1б, 2г, 3а.
Раздел 1.5 — 1б, 2в, 3а, 4г.

Глава 2

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ СТИЛИ СОВРЕМЕННОГО РУССКОГО ЛИТЕРАТУРНОГО ЯЗЫКА

2.1. Формы и сферы существования языка.

Система функциональных стилей русского литературного языка. Особенности книжной сферы

- Из этого раздела вы узнаете, в каких формах существует литературный язык, почему разграничивают разговорную и книжную сферы его употребления, какие функциональные стили традиционно выделялись в русском языке и как соотносятся понятия «литературный язык» и «язык художественной литературы».

- Вы научитесь классифицировать тексты в зависимости от обслуживаемой ими функциональной сферы.

- Вы овладеете основными терминами функциональной стилистики.

Русский литературный язык имеет две основных формы существования: устную и письменную.

Устная форма является первичной и единственной формой существования языка, не имеющего письменности. Для *разговорной* разновидности литературного языка она является основной, тогда как *книжный* язык функционирует и в письменной, и в устной форме (доклад — устная форма, лекция — письменная). В то же время с развитием электронных видов связи все большее распространение начинает получать и письменная форма разговорной речи.

Устная форма языка характеризуется тем, что она необратима, не подлежит редактированию, не дает возможности для обдумывания, возврата к выраженному. Устная речь

без дополнительной поддержки (видеоряд, непосредственное общение и др.) воспринимается труднее, чем письменная, быстрее забывается. Поэтому большие объемы устных текстов нежелательны, как и длинные периоды и сложные конструкции в них.

Письменная форма является вторичной, более поздней по времени возникновения. Так, художественная литература существует главным образом в письменной форме, хотя реализуется и в устной (например, художественное чтение, театральные спектакли, любое чтение вслух). Фольклор, напротив, в качестве первичной имеет устную форму существования, записи устного народного творчества (песен, сказок, анекдотов) — это вторичная форма его реализации.

Отличительное достоинство письменной речи — возможность ее дополнительной шлифовки, неоднократного обращения к тексту, накопления словарного запаса, а значит, возможность создания текстов любого объема. В то же время отсутствие звуковой и визуальной, т.е. зрительной, поддержки налагает на письменный текст особые обязательства по компенсации той информации, которая в устном общении передается неязыковыми средствами.

В современном языке ослабевает связь стилевых явлений с формой реализации текста — только устной или только письменной. Формируются новые традиции восприятия текста: слушателей одинаково раздражают и «чтение по бумажке», и излишняя раскованность лектора или докладчика, выступающего без конспекта либо раздаточного материала, что рассматривается скорее как неподготовленность, чем как свобода владения материалом.

В рамках литературного языка выделяются две основные функциональные сферы: **книжная** и **разговорная речь**. Каждая из них подчиняется своей системе норм. Главное назначение литературного языка — служить *средством общения* его носителей, основным средством выражения национальной культуры, поэтому в нем со временем сформировались самостоятельные разновидности, получившие название *функциональных стилей* и обусловленные обслуживаемой ими сферой общественной жизни. Иначе говоря, функционально-стилевое расслоение литературного языка определяется общественной потребностью *специализировать* языковые средства, организовать их особым образом для того, чтобы обеспечить речевую коммуникацию носи-

телей литературного языка в каждой из сфер человеческой деятельности. Почти все функциональные разновидности литературного языка реализуются и в письменной, и в устной форме.

Языковые стили выделяются на экстралингвистической, т.е. внеязыковой, основе.

Наряду с функциональными стилями в языкознании выделяют стили *экспрессивные* — по характеру заключенной в языковых элементах выразительности. Часто называются такие стили: торжественный (риторический), официальный, фамильярный, интимно-любовный, шутливый (юмористический), насмешливый (сатирический). Все они определяются на фоне нейтрального стиля, т.е. речи неэкспрессивной. Термин «стиль» употребляется и для обозначения жанровых разновидностей упомянутых выше стилей: например, стиль деловых бумаг, государственных докладов (в рамках официально-делового стиля), стиль передовой статьи, репортажа (в рамках публицистического стиля), стиль романа, рассказа, басни, баллады (для языка художественной литературы).

Внутри книжной сферы выделяют научный, официально-деловой, публицистический стили, а также художественно-литературный (язык художественной литературы). Разговорную сферу обслуживает разговорный стиль, или разговорная речь.

Обращение к различительным признакам стилей позволяет выделять подстили и жанры.

Практикум

Тест

1. Художественная литература может существовать:
 - а) только в устной форме;
 - б) только в письменной форме;
 - в) как в устной, так и в письменной форме;
 - г) в книжной и разговорной форме.
2. Отличительным признаком речи является:
 - а) возможность редактирования порождаемых текстов;
 - б) отсутствие звукового и визуального сопровождения;
 - в) малый объем создаваемых текстов;
 - г) более позднее, по сравнению с письменной формой, возникновение.

3. Не существует такого понятия, как:
 - а) публицистический стиль;
 - б) стиль романа;
 - в) сатирический стиль;
 - г) письменный стиль.

Вопросы для самоконтроля

1. Какая форма существования языка является первичной?
2. Может ли разговорная речь существовать в письменной форме? Если да, то где?
3. Что такое функциональный стиль? Представьте систему функциональных стилей русского языка в виде схемы. Каково их назначение?
4. Что такое экспрессивный стиль? Назовите несколько экспрессивных стилей русского языка.

Темы рефератов

1. Понятие стиля.
2. Особенности устной формы существования языка.
3. Проблемы восприятия устной речи.

Литература

1. *Валгина Н. С.* Функциональные стили русского языка. М., 2003.
2. *Гольдин В. Е., Сиротинина О. Б., Ягубова М. А.* Русский язык и культура речи: Учебник для студентов-нефилологов. М., 2003.
3. Разговорная речь в системе функциональных стилей современного русского литературного языка: Ч. 1. Грамматика. Ч. 2. Лексика. М., 2003.
4. *Филиппова Л. С., Филиппов В. А.* Русский язык и культура речи // Российский образовательный портал: www.distance.ru/4stud/umk/russian/russian.html

2.2. Взаимодействие стилей

- Из этого раздела вы узнаете, какова судьба функциональных стилей в современной языковой ситуации.
 - Вы научитесь выделять основные функциональные признаки создаваемого вами текста.
 - Вы овладеете навыком выделения конструктивно-стилевого вектора текста.
-

По традиции, группировки текстов (функциональные стили) описываются перечислением наблюдаемых в них языковых единиц: слов и словоформ, синтаксических конструкций. Наиболее удачны такие описания для прагматических текстов, например, научных или деловых, отличительной чертой которых являются термины и устойчивые синтактико-композиционные схемы, прямолинейно задаваемые тематико-содержательной сферой. Этого нельзя сказать о художественной литературе и СМИ, где желание уйти от штампа заставляет постоянно обновлять и разнообразить палитру выразительных средств.

Описания функциональных стилей (даже научного!) через перечни употребляемых в них языковых единиц оказываются неубедительными еще и потому, что в современной языковой ситуации происходит процесс ослабления литературно-языковой нормы и особую остроту приобретает известный тезис академика В. В. Виноградова о «взаимодействии и взаимопроникновении стилей» современного русского языка. Этот процесс связан в первую очередь с усложнением общественной жизни, описываемой языком. В нынешней жизни мы часто сталкиваемся со все более детальной специализацией человеческой деятельности (не просто *врач*, а *педиатр*, *окулист*, *дерматолог*), но в то же время — с проникновением в повседневность узкоспециальных знаний. Не будучи профессионалами, мы готовы порассуждать и о клонировании, и о преимуществах оптоволоконной связи, и о дефолте. Разные содержания, а соответственно, стилевые средства начинают совмещаться на коротких отрезках текста. Вот фрагмент типичной информационной листовки для пользователя мобильного телефона в одном из салонов связи, в которой сочетаются информационно и терминологически нагруженный стиль технического описания и эмоционально перегруженный стиль рекламы из глянцевого журнала:

Новый мобильный телефон Nokia 8800 создан для того, чтобы вы им наслаждались. Его грациозные формы и безупречные функции оставляют неизгладимое впечатление...

- Дисплей цветной графический высококонтрастный, до 65 000 цветов (TFT), 6 строк текста, разрешение 128 × 160 точек (32 × 39 мм)
- Внешний дисплей, 4096 цветов, 96 × 65 точек, STN, возможность установки обоев
- Игры
- FM-радио

- VGA-камера, запись видео в 3GP-формате
- Встроенный почтовый клиент
- Instant Messaging
- GPRS 4 + 1
- HSCSD
- EDGE (EGPRS) 4 + 1
- ИК-порт
- WAP 2.0 (поддержка XHTML)
- Push to Talk
- MMS
- Синхронизация с ПК
- Предикативный ввод текста T9
- Смайлики
- Flash-сообщения (SMS class 0)
- Соединенные сообщения (до 6 сообщений)
- Шаблоны сообщений (до 10)
- Отправка и прием графических сообщений (10 картинок предустановлено)

Почему-то предполагается, что приведенный в качестве примера текст доступен неспециалисту, однако чтобы объективно оценить предлагаемую модель телефона, нужно иметь некоторые представления и о форматах записи звука и изображения, и о разрешении дисплея, и о типах ввода текста, и о том, как эти технические показатели меняются со временем. На самом же деле покупатель часто довольствуется «грациозностью форм», а продавец рекомендует купить новую бизнес-модель потому, что в ней «предустановлено»... больше игр и мелодий звонков. Хорошо еще, что на сайтах салонов связи клиентам иногда предлагаются «справочники мобильных терминов».

Но к какому стилю отнести данный текст? Традиционная теория стилей не дает ответа на этот вопрос.

В поиске иного подхода, который задавал бы принципы отбора и композиции языковых единиц, не пытаюсь конкретно, материально регламентировать и перечислить их, целесообразно обратиться к «векторному описанию», приобретающему признание в разных науках.

В физике и математике *вектором* (лат. *vector* — «несущий») называют такую абстракцию объекта, которую характеризуют не только величина, но и направление (например, сила, скорость). Понятие вектора успешно применяется в медицине при разработке инструментальных методов диагностики, например, для исследования динамики электриче-

ского поля сердца. Дизайнеры-экономисты развивают теорию «ре-вектора» (результатирующего вектора) как основы эстетики нынешнего «века целесообразности»: традиционные представления о прекрасном меняются, отступая перед функциональной выгодой, и красивыми признаются долго считавшаяся уродливой Эйфелева башня, топорно-угловатый джип и даже отходящий от ранее принятых этики и норм язык. Под вектором можно понимать и отрезок направления, изображающий некоторые величины (скажем, стремление сохранить склонение числительных или употребление отчеств), и сумму этих величин, если она дает отклонение от основного направления (в перспективе — явная терпимость к ошибкам при склонении числительных и расширение сфер употребления имен без отчеств).

Векторный метод представляется особенно продуктивным для изучения стилистики. Непрерывная последовательность стилевых явлений может исчисляться именно *векторными полями* — разными связями внеязыковой и языковой действительности, сама же стилистика текстов может изображаться как многомерное *векторное пространство*, совокупность всех векторных полей. Таким образом, на месте словарно-грамматических списков, якобы составляющих суть стилевых явлений, возникает *описание законов составления текстов и их типология*. Текст строится из любых единиц языка, если они отвечают логике его построения: замысел служит для автора вектором отбора и композиции выразительных средств.

Векторное описание позволяет взглянуть на тексты глазами не тех, кто анализирует типовые наборы и композиции языковых единиц, а тех, кто, составляя тексты, именно так, а не иначе отбирает и организует языковые единицы. «Не так» составленный текст не будет адекватно воспринят, даже просто опознан адресатом (просьба или приказ? сочувствие или издевка?). Всем знакомы трудности, испытываемые при порождении текстов определенных сфер общения. Эти трудности вызывают к жизни реплики вроде: «разве так со старшими разговаривают!» или: «совершенно не умею выступать на собраниях». Не по правилам составленные заявления, иски, докладные, отчеты вызывают смех, даже отторжение, и не достигают цели. Редакторы не примут материал, потому что «научную статью так не пишут», откажутся печатать заметку, написанную «не по-газетному». Напротив: излюбленный прием фельетонистов или пар-

дистов — использование «чужой» стилевой конструкции, не мотивированной данным содержанием.

При всем богатстве, разнообразии и возможностях развития фонетико-грамматические и лексико-фразеологические ресурсы языка все же слишком ограничены, чтобы предоставить особые, специфичные средства для подвижных и крайне разнообразных текстов, отражающих разнородные внеязыковые потребности, факторы и мотивы, чтобы обеспечить всю сложнейшую коммуникативную жизнь современного общества. В дифференцированных и жестко детерминированных содержанием текста эта трудность, конечно, минимизируется, но отнюдь не исчезает.

За основание классификации разнообразных текстов можно принять стилевые установки, задающие не специфичные наборы средств выражения и приемы их конструирования, но специфичные направления их выбора из общего источника, буквально на глазах становящегося все более однородным в функциональном плане. Эти направления возможно и удобно именовать *конструктивно-стилевыми векторами (КСВ)*. Их проще и четче описать применительно к специализированным текстам, нежели ко всем иным (именно поэтому их удастся наименее противоречиво обобщать в традиционно перечисляемых «прагматических функциональных стилях»), — как *отстранение от общеупотребительного языка*, стремление свести язык для всех к «своему языку».

Наличие КСВ, открывающих тайну воплощения внеязыковой действительности в действительность языковую, проясняет или снимает парадокс безразличия средств языка как таковых к сообщаемым фактам. Нейтральность языка как орудия передачи информации обеспечивает возможность перевода текста с языка на язык, но стилевая адекватность, стилевое соответствие требуют серьезных видоизменений перевода.

В данном процессе сегодня может быть, строго говоря, «задействован» любой ресурс языка, если он содействует движению по заданному направлению, но здесь можно провести следующую параллель: скорость поездки, ее эффективность, комфортность определяются видом транспорта (стилем изложения, соответствующим теме, аудитории, ситуации общения и т.п.) и умением водителя (речевой культурой говорящего). Впрочем, можно прибегнуть и к ненаучному методу доказательства: пусть дом будет

построен из бревен, кирпича, бетона и стекла, даже из льда, лишь бы в нем было удобно жить. Любая языковая единица при верной реализации определенного КСВ облекается в особую, «свою», содержательность, индивидуализированно принадлежащую уже только данному тексту, данному воплощению данного вектора.

Именно эта индивидуализация, особенно яркая в вечном противопоставлении прямых, словарных значений слова и авторских или переносных значений, получаемых словами в художественных, поэтических текстах, мешает многим исследователям поставить беллетристические тексты в один ряд со всеми другими. Л. Н. Толстой писал, что «самое важное в произведении искусства — чтобы оно имело нечто вроде фокуса, т.е. чего-то такого, к чему сходятся все лучи или от чего исходят. И этот фокус должен быть недоступен полному объяснению словами...» Это замечание писателя не ведет непременно к признанию обособленности «языка художественной литературы», т.е. написанных на том же русском языке беллетристических текстов, от всех других, но лишь свидетельствует о специфике лежащего в их основе конструктивно-стилевого вектора, диктующего неповторимые в других текстах языковые реализации. По меткому замечанию академика Р. А. Будагова, «“неповторимых” стилистических средств языка почти нет. Но выразительные средства выполняют разные стилевые функции». Точность в науке — совсем не то, что точность в беллетристике, а образность в научном тексте преследует иную цель, нежели в художественной прозе.

Стилевые явления противятся формализации, несовместимы со строгим математическим измерением, перечислением. Они связаны с интуицией, житейской мудростью и жизненным опытом, здравым смыслом и вкусом, с творчеством, непрерывным общественно-историческим и индивидуальным нравственно-интеллектуальным усилием. Примерами «деформации» научного текста путем введения в него беллетристического личностно-образного элемента могут служить научно-популярная литература и фантастика.

Идя в заданном направлении, автор текста свободен привлекать любые выразительные средства, пока они не сбивают его с избранного пути. Конечно, зная направление, большинство авторов идет не по целине, а по протоптанной тропе,

особенно при интенсивном и ограниченном по времени составлении текстов, неизбежном, например, в периодике.

Итак, опираясь на КСВ, можно предложить следующие группировки текстов.

1. **Книжные специальные тексты.** Их основная функция — сообщение. Среда их бытования достаточно ограничена. Это тексты, рассчитанные на адресатов со схожим опытом, посвященных, заинтересованных (специально подготовленных — например, представителей одной профессии, или вынужденно заинтересованных — например, обратившихся в государственное учреждение по делу). Задаваемый содержанием выбор языковых средств жестко регламентирован: текст подчинен цели его создания (закон, распоряжение, заявление), сосредоточен на обсуждаемой проблеме (научная гипотеза, конкретный факт действительности). Все лишнее — эмоции, стилистические изыски — в данном случае мешает и адресату, и адресанту текста. Всякая возможность двусмысленности нежелательна и должна быть устранена. Доминирует установка на объективную передачу информации. Отсюда использование терминов, сложных синтаксических конструкций, детально описывающих действительность, стремление уйти от всего личностного. Авторы специальных книжных текстов почти не волнуют устойчивость каналов связи, доступность текстов, обратная связь. Они обоснованно полагают, что заинтересованность читателя в передаваемой информации заставит его приложить все необходимые усилия для понимания текста. Авторы рассчитывают на прилежного слушателя или вдумчивого читателя. Забота о легкости восприятия, эстетике, простоте отходит на задний план. Примерами текстов данной группы являются научные, технические, деловые, юридические.

Расчет на подготовленность адресата к восприятию данного содержания определяет разноплановые особенности книжных специальных текстов: синтаксическую упорядоченность излагаемых положений, часто с нумерацией, подчеркнутую выраженность взаимосвязей, детализацию, заботу о доказательности аргументов (логической, с помощью примеров или путем приведения цитат из авторитетных источников), сложные построения с придаточными предложениями, причастными и деепричастными оборотами, вводными конструкциями, с однозначной точностью применяемых языковых средств — синонимическими повторами и уточнениями.

Самое яркое следствие ориентации книжных специальных текстов на отход, отстранение от общего языка — это создание и употребление терминов. В чем-то здесь прослеживается сходство этой группировки текстов с жаргонами — профессиональным, молодежным и др. И действительно, сравните:

Лингвистическая процедура анализа текста представляет собой преобразование дискурсных синтагм в парадигму суггестивно-риторических средств, так как обработка языкового произведения проводится в ориентации на восприятие его суггестивных свойств.

К нам на завтрашний конгресс / Прибывает сам Билл Гейтс, /
А у нас в ВЦ софта — / На полкластера винта (<http://leonidfilatov.parod.ru/html/parod3.htm>).

Поменяла мозги у компа, уделала мужиков в бродилке, замылила сисадмину в пятницу (из Интернета).

Все приведенные тексты ориентированы на восприятие членами узкой группы посвященных. Тот, кто не владеет жаргоном группы, не может быть принят группой за своего. В этой связи автору вспоминается разговор со строителем, которого он ошеломил своим вопросом: неужели так непосильна задача вовремя вырыть яму под нулевой цикл? «Это для вас яма, а для нас котлован! — ответил тот. — Оскорблять не надо, мы же стараемся сделать, что возможно».

2. Книжные неспециальные тексты включают самые разнородные тексты (от научно-популярной до художественной литературы), поэтому раскрыть их вектор намного труднее, чем вектор специальных текстов. Если авторы последних ради содержания стремятся использовать преимущественно «свой» язык, то в первых представлено все языковое богатство, поскольку только таким образом возможно выразить индивидуальность автора и привлечь читателя. Помимо коммуникативной функции неспециальные тексты ориентированы на функцию эстетическую. Задача автора неспециальных текстов — увлечь читателя своим видением мира, вызвать желаемую реакцию особой эстетикой или вымыслом. Такое видение может оказаться частным и мелким, а может стать общественно значимым, нетленно глубоким. Неспециальные тексты отражают отношение скорее к среде бытования, чем к предметной сфере, ибо последняя слишком разнообразна. К неспециальным книжным текстам относятся дневники, воспоми-

нения, личная переписка, публицистика и художественная литература. Адресат таких текстов чаще непредсказуем, а автор очень конкретен. Именно его личность выступает внеязыковой основой вектора этих текстов. Вектор образа автора предписывает свободу использования любых средств и форм, что сближает неспециальные тексты с разговорными и массово-коммуникативными, поэтому в них зачастую сильно словотворчество, изобретательство, облагораживающее языковые единицы самого разного происхождения и иногда вводящее их даже в литературную норму. Сегодня даже юридически общепринят тезис: автор не отвечает за правильность языка, смысл высказываний или действия своих персонажей. Собственно информация уступает место интриге, сюжету, фантастике, а форма сама по себе нередко оказывается конструктивно-содержательной (как это бывает, например, в поэзии).

3. Разговорные тексты больше, чем любые другие, должны поддерживать устойчивый канал связи. Для адресанта и адресата текстов этой группировки очень важны непринужденная среда общения и личностный контакт в ней. Нормой можно считать общение между собеседниками с равным социальным статусом. Если смена ролей отправителя и получателя информации в обеих группах книжных текстов весьма условна, скорее даже невозможна, то в разговорных авторства как такового нет, адресат и адресант речи постоянно меняются ролями, ибо основной формой разговорного текста является диалог. Ради цели возбудить и удержать внимание собеседника используются все средства: от сниженной и экспрессивной лексики и языковой игры до смены темы и содержания общения. В разговорах важны личный контакт с опорой на общие неязыковые выразительные средства и с постоянной незамедлительной обратной связью, сменой ролей участников, а также общие фоновые знания. Это можно проиллюстрировать такой, например, шуткой о семейной паре, долго живущей вместе и общающейся по-своему.

Жена:

— Что ты там ищешь в шкафу?

Муж (из соседней комнаты):

— Ничего.

— Знаешь, по-моему, это лежит не тут, посмотри в коробке под кроватью, — подсказывает жена.

Для разговорных текстов характерны перебивы, неоконченные фразы, повторы, они сопровождаются мимикой и жестами. Таким образом, вектор этой группы, организующий выбор языковых средств, подразумевает установку на поддержание устойчивой сиюминутной связи между общающимися лицами. При этом тема общения может быть практически любой, а форма — и устной, и письменной.

4. Массово-коммуникативные тексты. Их основные функции — информирование читателя или слушателя и воздействие на него. Поэтому для обеспечения восприятия текстов этой группы, как и для разговорных текстов, очень важна техническая устойчивость канала связи. Постоянно возникающие и интенсивно повторяющиеся штампы поддерживают эту устойчивость, но для сохранения экспрессии быстро сменяются новыми. Эмоционально-экспрессивная окраска текста сочетается с предметно-логическим изложением. По тематике тексты этой группы сходны с разговорными текстами, так как практически не имеют ограничений при выборе теме. Объединяет обе группы и сиюминутная актуальность — будь то обсуждение покупки нового мобильного телефона в разговорном диалоге или выборов главы региона в газетной статье. КСВ массово-коммуникативных текстов — требование непрерывного контакта, со всей полнотой реализующееся, например, в реплике-штампе радиоведущих: «Оставайтесь с нами!» Устойчивость связи оказывается принципиальным условием, заставляющим пренебрегать собственно информацией, видоизменять и деформировать ее в угоду главной цели. При этом главная цель на самом деле фиктивна, потому что участники общения (ведущий ток-шоу и телезрители, журналист и читатели, радиоведущий и слушатели) на самом деле разобщены, получатель информации — лицо неопределенное. Удержать телезрителя от переключения канала значительно сложнее, чем не упустить собеседника в живом разговоре, смена ролей в диалоге здесь тоже затруднена, поэтому в массово-коммуникативных текстах постоянно чередуются *стандарт*, обеспечивающий понимание, и *экспрессивность*, привлекающая адресата.

Реальное общение в массовой коммуникации заменяется его имитацией, подделкой. Это заставляет автора массмедийного текста интенсифицировать общение, все время повышать порог «коммуникативной чувствительности»

своих слушателей или зрителей, использовать все более сильные раздражители: острые сюжеты, неожиданные повороты, неординарных героев, напряжение рекламных пауз, напоминающих журнальное «Продолжение в следующем номере». Сила масс-медийного языка в том, что, «притворяясь» реальным, он скрывает свою условность — в отличие от книжного языка, который свою условность подчеркивает. В этом лицедействе, этой искусной имитации общения человеческое начало разговорности вынужденно заменяется искусственной конструкцией, словами-ловушками, внешней завлекательностью. Текст постоянно поддерживается видеорядом, музыкой, динамикой действия. И только искусственный зритель постоянно помнит, что реальная жизнь и жизнь на телеэкране — далеко не одно и то же. В этой связи представляется справедливым положение о том, что в массовой коммуникации общаются не люди посредством структур, а структуры посредством людей: не имея возможности поговорить по поводу полученной информации с ее автором, люди обсуждают ее в своей социальной группе (с соседями, одноклассниками, коллегами) — с тем чтобы проверить правильность полученной информации путем общения с «доверенными лицами» и только после этого воспринять ее, причем, возможно, «с точностью до наоборот». Отчасти подобная ситуация корректируется возможностью обратной связи через Интернет, наличием зрителей в ток-шоу или звонками в студию.

Итак, масс-медийный вектор достижения устойчивой связи предполагает, во-первых, чередование стандартных и экспрессивных языковых средств, а во-вторых, построение текста из блоков, разделяющих информацию на доступные для усвоения порции. Привычка к такой клиповой подаче информации затрудняет для представителей молодежной культуры восприятие традиционных книжных текстов, содержащих большие массивы информации, а также письменных текстов без поддержки видеоряда. Этот процесс можно сравнить с устойчивой привычкой детей к потреблению пережеванной родителями пищи: усваивается она легче, но лишает независимости. Поэтому, может быть, стоит задуматься о своих языковых пристрастиях и прислушаться к словам известного певца и композитора Андрея Макаревича:

Не стоит прогибаться под изменчивый мир.

Пусть лучше он прогнется под нас...

Однажды он прогнется под нас!

Практикум

Тест

1. К книжным специальным текстам относится:
 - а) газетная статья;
 - б) закон;
 - в) дневник;
 - г) роман.
2. Чередование стандарта и экспрессии характерно для текстов:
 - а) книжных специальных;
 - б) книжных неспециальных;
 - в) разговорных;
 - г) массово-коммуникативных.
3. Предсказуемость адресата выше:
 - а) в книжных специальных текстах;
 - б) книжных неспециальных текстах;
 - в) разговорных текстах;
 - г) массово-коммуникативных текстах.
4. По тематике и скорости потери актуальности схожими являются тексты:
 - а) книжные специальные и книжные неспециальные;
 - б) книжные неспециальные и массово-коммуникативные;
 - в) разговорные и массово-коммуникативные;
 - г) разговорные и книжные неспециальные.

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое конструктивно-стилевые векторы?
2. Представьте в виде схемы классификацию текстов по КСВ. Укажите функции каждой группы.
3. Какие тексты ориентированы только на реализацию коммуникативной функции, а какие — также на реализацию эстетической функции?
4. Каковы функции массово-коммуникативных текстов?

Задания для самостоятельной работы

Задание 1. Дайте характеристику следующим текстам.

Текст 1

Юзер Вася 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 Васи 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 Вася докачает ее фотку?

Текст 2

Компания *Samsung* выпустила первый ноутбук на платформе *Centrino* в марте 2003 г. Модель называлась *Samsung X10*. Новое поколение портативных компьютеров, которое *Samsung* представляет на нашем рынке сегодня, — это системы на платформе *Intel Sonoma*, использующие самые передовые технологии: мобильные процессоры *Intel* с частотой системной шины 533 мГц, наборы логики *Intel* семейства *i915*, схемы памяти стандарта *DDRII*, работающие на частотах 400 и 533 мГц, а также новейшие беспроводные сетевые адаптеры, использующие протоколы *IEEE 802.11b* и *IEEE 802.11g*.

Текст 3

Еще светло перед окном,
В разрывы облак солнце блещет,
И воробей своим крылом,
В песке купаясь, трепещет.

А уж от неба до земли,
Качаясь, движется завеса,
И будто в золотой пыли
Стоит за ней опушка леса.

Две капли брызнули в стекло,
От лип душистым медом тянет,
И что-то к саду подошло,
По свежим листьям барабанит.

Афанасий Фет. Весенний дождь

Текст 4

А мне от усеx енто слышать бр-р-р. И не ханжа вроде бы. Может чет неправильного во мне? Танюшк, ушки закрывай!. Пряма как в анекдоте. Зайчиха сыночку говорит: «Закрой ушки, сейчас дядя-охотник выстрелит, промахнется и та-а-а-а-к материться начнет!»

Из форума в Интернете

Темы рефератов

1. Действие конструктивно-стилевого вектора в книжных неспециальных текстах.

2. Влияние профессиональной компетентности собеседников на язык книжных специальных текстов.

3. Реализация эстетической функции в современных художественных текстах.

Литература

1. *Костомаров В. Г.* Наш язык в действии: очерки современной русской стилистики. М., 2005.

2.3. Речь как показатель социального статуса говорящего

• Из этого раздела вы узнаете о коммуникативно значимых элементах речи, роли вербальных и невербальных способов коммуникации в общении, социальной индикации речи и влиянии образования на качество речи, о некоторых особенностях женской и мужской речи и функциях молодежного жаргона, о месте билингвизма в современном мире, а также об уровнях владения языком.

• Вы научитесь обращать внимание на социально значимые характеристики речи, понимать причины использования жаргона и других сниженных языковых элементов в речи ваших собеседников, а также планировать развитие собственной речевой культуры в соответствии с предполагаемым социальным статусом.

• Вы овладеете навыком определения социального положения говорящего по его речи, а также сможете сознательно повышать уровень своей языковой компетенции.

Речь предоставляет окружающим значительную информацию о говорящем, его социальном статусе, уровне образования, психологическом типе и др. Не случайно эксперты-криминалисты способны определить по записи голоса социально-биографические характеристики («облик») и исполнителя, и автора текста.

Коммуникативно значимым является прежде всего такой элемент речи, как *молчание*. Первым показателем статуса выступают две основные функции молчания: молчание для говорения и молчание вместо говорения. Молчание *для говорения* вытекает из природы диалога, чередования речи и слушания. Человек, желающий доминировать (в европейской и североамериканской традиции), чаще перебивает собеседника, т.е. стремится все время быть говорящим. Молчание становится знаком нижестоящего.

Молчание *вместо говорения* многозначно, оно обозначает согласие с репликой, нежелание говорить, нерешительность, соблюдение принципа вежливости и др. Нежелание говорить может быть показателем нежелания контактировать с представителем более низкой статусной группы. В таком случае молчание становится знаком вышестоящего.

Второй характеристикой статуса являются *невербальные* (неязыковые) *способы коммуникации*. Любопытное исследование невербальных способов выражения статусных отношений было выполнено группой американских психологов, которые предложили информантам (участникам опроса) видеозаписи трех текстов, прочитанных профессиональными дикторами. Первый текст был адресован «от вышестоящего к нижестоящему», второй — «от равного к равному» и третий — «от нижестоящего к вышестоящему». При этом дикторы использовали невербальные средства, усиливающие либо ослабляющие заданные статусные установки.

Исследователей интересовала реакция информантов в ситуации конфликта вербального и невербального стимулов, например, на текст от «вышестоящего к нижестоящему», прочитанный с заискивающей интонацией, и т.д. Оказалось, что при определении статусной позиции диктора *невербальные* стимулы во всех случаях воспринимались как *основополагающие*. Такое восприятие обусловлено следующими причинами: 1) способы выражения статусных отношений в определенной степени являются врожденными, прослеживаются у животных, не связаны с обучением и универсальны; 2) речь используется в большей мере для передачи информации, человеческие взаимоотношения труднее обсуждать, чем проблемы другой тематики; 3) вербальный и невербальный каналы коммуникации используются одновременно, но при этом за невербальным каналом закреплена функция регулирования межличностных отношений участников общения; в случае вербализации этой функции происходит накладка двух способов регулирования межличностных отношений; 4) преимущество невербального регулирования межличностных (в том числе статусных) отношений состоит в том, что люди могут так или иначе скрывать свое отношение друг к другу.

В активно разрабатываемой в настоящее время лингвопсихотерапии исследователи изучают высказывания, в которых происходит рассогласование между вербальной

и невербальной информацией, например, порицание произносится в дружеском тоне, уверение в добрых чувствах — во враждебном или равнодушном. Подобное рассогласование в общении с детьми является частой причиной детских неврозов, раздражающе действует оно и на взрослых.

Социальная индикация речи прослеживается и в *языковой сфере*: в фонетике, лексике и грамматике. Она может быть выражена интонационно: чем выше статусная позиция участников общения, тем более вероятно, что участники общения будут поддерживать изысканно вежливую беседу, не спеша, с ровной интонацией, модулируя голос. Интонационные особенности речи служат исходным моментом в определении статуса человека, голос которого записан на магнитофонную ленту. Слушатели выносят заключение о вероятном социальном статусе говорящего, прослушав запись его речи всего лишь в течение 10—15 с.

Так, группе американских студентов было предложено рассказать без подготовки известную всем сказку с записью на магнитофонную ленту. Эксперты, прослушав запись, смогли определить социальный статус рассказчиков с точностью до 85%. Затем тех же студентов попросили постараться и рассказать ту же сказку так, чтобы у слушателей возникло впечатление о принадлежности рассказчиков к высшему слою общества. На этот раз эксперты определили социальный статус студентов с точностью до 65%. Таким образом, особенности произношения, свидетельствующие о статусе говорящего, обычно не контролируются им.

Аналогичная ситуация отмечена российскими социологами. По данным недавнего опроса, свыше 70% жителей различных российских городов готовы определить по речи собеседника его принадлежность к той или иной социальной группе. При этом только около 30% получают удовольствие от той речи, которую слышат.

Произношение не должно быть безграмотным, с одной стороны, и претенциозным — с другой. Но если безграмотное произношение по природе своей является неконтролируемым проявлением социального статуса, то претенциозное представляет собой попытку намеренного соблюдения литературных норм. Однако эти нормы говорящий трактует гиперкорректно, «сверхправильно», поскольку люди, стремящиеся выглядеть по социальному статусу выше, чем на самом деле, упрощают ситуацию, игнорируют случаи языковых исключений. Так, человек, при-

выкший к русскому просторечию, слышит, что правильно надо говорить не «фост», а «хвост» — и в следующий раз, поправив себя там, где не надо, вместо «финики» скажет «хвиники». Примерами безграмотного произношения являются *траНвай*, *бУтик*, претенциозного — *дискотЭка* вместо *дискотЕка*, *бОкал* вместо *бАкал*.

Сигналами социального статуса человека в речи и общении могут быть богатство словаря, использование жаргона, умение грамматически правильно построить предложение, точность обозначения явления или предмета, скорость речи, паузы, выразительность интонации, умение поддерживать и регулировать дистанцию в общении и др.

Возникает вопрос: почему жаргоны малопрестижных социальных групп все же сохраняются? Дело в том, что жаргон служит символом групповой принадлежности. Люди, которые относятся к низшим слоям общества, чувствуют необходимость взаимной поддержки и стремятся обозначить свою выделенность, непохожесть на других в речи и поведении. Существование жаргонов связано и с психологическими особенностями разных полов. Независимо от социального статуса мужчины в большей мере склонны к использованию сниженной лексики (как и к другим отклонениям от общепринятого стандарта жизни, в поиске нового реализуется их биологическая роль), женщины же стремятся к поддержанию стандарта. Сниженная речь среди подростков и в мужских коллективах (например, в армии) начинает выступать в качестве показателя мужественности, она становится престижной, т.е. вступает в силу «гиперкоррекция наоборот»: старательно избегаются любые показатели претенциозности и изнеженности.

Кроме того, свободное владение сниженной лексикой ошибочно ассоциируется у малообразованных людей с речью мужчин, занимающих в обществе ведущее положение (руководитель предприятия, армейский офицер, глава семьи и др.) и в силу этого как бы имеющих право преступать общественные нормы поведения. Не случайно феминистки, приобретая равный с мужчинами статус, овладевают и навыками использования сниженной лексики (иногда — только ими).

Свои характеристики имеет не только «сильный» язык, но и «слабый». Индексами подчиненного положения выступают следующие характеристики «слабого» языка: сверхвежливые формы (Н. И. Формановская приводит слова

одного из героев В. Тендрякова: «Очень извиняюсь... Разрешите спросить... Если вас не затруднит. Здесь есть такая картинная галерея. Третьяковская называется... Как мне до нее пройти... Очень извиняюсь...» (можно было бы добавить: «Сами мы не местные, прощеньица просим...»)); «пустые» прилагательные, например *прекрасный*, *клевый*; гиперкорректные грамматика и произношение, недостаточное проявление чувства юмора, в частности неумение пошутить, избыточное прямое цитирование, вопросительная интонация в утвердительных предложениях и др.

«Слабый» язык не тождественен женскому языку, но многие его характеристики свойственны женскому стилю поведения в традиционном европейском обществе. Однако определенные различия в речевом поведении мужчин и женщин все же существуют. Установлено, что женщины в большей мере проявляют тенденцию задавать вопросы, поддерживать диалог, выражая солидарность и соглашаясь с собеседником, часто стимулируют беседу минимальными ответами в виде междометий, если же их прерывают или не поддерживают в беседе, то они выбирают стратегию «молчаливого протеста». Мужчины часто перебивают собеседников, не всегда расположены соглашаться с высказываниями своих партнеров, игнорируют комментарии других участников беседы или реагируют на них без энтузиазма, более жестко контролируют тему разговора, включая как ее развитие, так и переключение, склонны к прямому выражению мнения и сообщению о факте.

Корни различия в поведении женщин и мужчин состоят в базисных ориентирах общения девочек и мальчиков. Общаясь между собой, девочки учатся создавать и поддерживать отношения близости и равенства, критиковать других в приемлемой форме, аккуратно интерпретировать речь других девочек. Мальчики же учатся утверждать в общении позицию доминирования, привлекать к себе и поддерживать внимание аудитории, заявлять о себе, когда слово принадлежит другим; они более склонны к авторитарной манере речи. Такой манере присущи категорические указания без права свободы выбора со стороны адресата, постоянная положительная самооценка, включая хвастовство, отрицательная оценка партнера, его деятельности и компетенции, унижения, оскорбления, угрозы, ирония и издевка в адрес собеседника. Авторитарная манера речи свойственна, в частности, некоторым группам подростков

и преступным бандам, т.е. представителям тех примитивных сообществ, которые организованы по принципу главенства физической силы.

Несомненным индексом социального статуса является молодежный жаргон. Каждому возрасту в рамках поколения свойственна специфическая разновидность речи. Переходя рубеж молодости, люди усваивают определенный жизненный стиль, связанный с образованием и профессией. Для людей средних лет их возраст — не единственный и не главный отличительный признак. Можно сказать, что средний возраст в языковом отношении не имеет ярких особенностей. Но для молодежи и ее культуры признак возраста является основным и определяет такие характеристики молодежного жаргона, как преимущественное обозначение межличностных отношений, обозначение действий, затрагивающих интересы группы, и поступков, связанных с какой-либо чертой характера, обилие уничижительных слов и др.

Разные типы речевой компетенции соотносятся со статусными индексами человека в том или ином сообществе. Упрощенная речь обычно бывает обращена к маргинальным носителям языка — детям, иностранцам, больным. Поэтому в случае несоответствия статуса адресата с возрастным индексом получателя речи у адресата возникает вопрос: «За кого вы меня принимаете?» Невнятная речь подростков (о которой родители говорят «бубнит себе под нос») является, по-видимому, одной из форм такого психологического протеста против обращения к ним как к детям.

В лингвистической литературе описаны контрастные речемышлительные особенности образованных и необразованных (менее образованных) людей, проявляющиеся: а) в одномерности либо многомерности видения событий; б) учете словарного запаса адресата; в) использовании классификаций; г) оформлении речи. Так, американские исследователи взяли 340 интервью у людей, переживших ураган в одном из штатов США. При этом у отнесенных к нижнему слою (образование — начальная школа) и к верхнему слою (образование — колледж) обнаружилось более важные различия в речи, чем степень грамотности или богатство словаря. Оказалось, что недостаточно образованные люди в состоянии описать событие только с собственной точки зрения, а образованные, рассказывая о чем-либо, могут взглянуть на событие глазами других людей, охарактеризовать явление с точки зрения обще-

ства или какой-либо организации. Необразованным людям свойственно фрагментарное описание событий, они как бы исходят из посылки о полном совпадении своей системы образов, знаний с системой образов и знаний адресата. Они часто используют выражения *и все такое, и тому подобное*, выступающие в качестве заменителя детализации и абстракции. Образованные люди объясняют содержание события, дают вводную информацию, приводят иллюстрации, определяют участников, время и место, используют классификации событий. Необразованные люди не мыслят в терминах классификаций и абстрактных категорий. Различие прослеживается и в организации речи: события, действия, образы, люди и места перечисляются необразованными информантами в последовательном порядке, с минимальной вариативностью союзов. Однако часто такие люди не могут описать события по порядку без вспомогательных вопросов.

Образовательный ценз значительно влияет и на соответствующий ситуации выбор речевого жанра. Речевой жанр повествования, включающий ориентацию (определение времени, места, действующих лиц), развитие событий, оценку, подведение итога, полностью реализуется, по данным социолингвиста Р. Водак, только в речи представителей среднего класса. Для нижней части среднего класса (клерков, некоторых слоев рабочих) характерна замена повествования набором обстоятельств, представляющих собой нечто вроде описания симптомов болезни. Для рабочих в целом свойственно изложение в виде сцен, т.е. типичных событий без ориентации и оценок, обобщений и наблюдений. Иначе говоря, недостаточное образование выражается в том, что говорящий не может выйти из мысленного круга «своих», близких людей, не в состоянии расширить дистанцию общения и остается в рамках разговорного типа общения.

Образовательный индекс характеризуется и степенью точности обозначения действительности. Речь идет о владении определенными терминосистемами. Большая часть терминов (впрочем, не только терминов) остается за рамками языковой компетенции среднего носителя языка. Такие слова (и понятия, ими выражаемые) являются индексами принадлежности говорящего к кругу образованных людей. Образованный человек, опираясь на контекст и ситуацию, может с некоторой вероятностью определить

не значение, но тематическую отнесенность незнакомого слова. Кроме того, пассивный словарь образованного человека значительно превосходит соответствующий вокабуляр человека, недостаточно образованного. Дело даже не в том, что необразованный человек не понимает определенных слов, а в том, что определенные сферы бытия для него просто закрыты.

Было бы неверным, однако, оценивать речь представителей разных социальных слоев по нормам одного — наиболее образованного — слоя. Люди, производственная деятельность и стиль жизни которых не связаны со словом и словесными нюансами, общаются и прекрасно понимают друг друга, не прибегая к развернутой, литературно оформленной речи. Умение формулировать идеи, детализировать и обобщать их вырабатывается с помощью специальной подготовки. Поэтому повторим, что речь может быть оценена по различным критериям, из которых ведущим мы признаем уместность, соответствие речи речевой ситуации — вслед за Цицероном, который писал: «В самом деле, самое трудное в речи, как и в жизни, это понять, что и в каком случае уместно... Ведь не всякое положение, не всякий сан, не всякий авторитет и подавно не всякое место, время и публика допускают держаться одного для всех случаев рода мыслей и выражений. Нет, всегда и во всякой части речи, как и в жизни, следует соблюдать уместность по отношению к предмету, о котором идет речь, и к лицам как говорящего, так и слушающих».

Социальный статус человека обнаруживается также в степени владения разными языками. Почти половина населения земли является билингвами, т.е. пользуется более чем одним языком. Степень владения как одним, так и другим языками влияет на возможность получить образование и престижную работу и в определенной степени определяет самооценку человека. Ярким примером функционального билингвизма может служить распределение языков в Пакистане. Средний образованный человек в Хайдарабаде (Индия) пользуется языком *телугу* дома, *санскритом* — в храме, *английским* — в университете, *урду* — на производстве или в офисе. При этом он обычно знает диалекты *телугу*, *каннада* или *тамилского* языка, необходимые для общения с обслуживающим персоналом. Жители русских школ СНГ и Балтии изучают государственный язык, русский язык и «традиционные» иностранные языки. В национальных

республиках Российской Федерации помимо родного языка используют государственный язык республики (который может не совпадать с родным, как, например, для башкир в Татарстане) и государственный язык России — русский. Проблема билингвизма приобретает все большую значимость в связи с усилившимися в нашей стране, как и во всем мире, миграционными процессами.

Билингвизм, распространенный в обществе, т.е. параллельное владение несколькими языками, приводит к распределению по сферам общения не просто функциональных стилей, но и языков. Родным языком люди пользуются дома не только потому, что общенациональным языком владеют хуже. Родной язык является своего рода пограничной полосой между своими и чужими, живущими совместно.

Владение языком — один из показателей социального статуса человека наряду с профессией, образованием, богатством, стилем жизни. Проблема социального статуса человека органически связана с проблемами языковой личности и уровней языковой компетенции, о которых шла речь разделе 1.1. Языковед Г. И. Богин выделяет пять уровней владения языком:

1) уровень *правильности*, т.е. соответствие речевой норме (например, фраза «Я буду прыгнуть сейчас» является показателем того, что русский язык является для говорящего неродным);

2) уровень *интериоризации*, т.е. наличие либо отсутствие внутреннего плана речевого поступка (например: «Мы... это... по линии озеленения... с городом Кустанай... с Кустанаем». Подобные фразы свидетельствуют либо о неумении говорить на данном языке, либо о той или иной форме речевой патологии, либо об экстремальных обстоятельствах общения);

3) уровень *насыщенности*, т.е. показатель бедности или богатства речи (например, простые нераспространенные предложения из школьного сочинения: «В этом городе был завод. На заводе работали рабочие. Рабочие не любили завод. Работу они тоже не любили»; в таких случаях экзаменаторы говорят о примитивном синтаксисе, отсутствии выраженной связи между предложениями и т.п.);

4) уровень *адекватного выбора*, владение синонимикой (например: «Он ударил меня по лицу, и я ему тоже съездил по физиономии»);

5) уровень *адекватного синтеза*, соблюдение тональности общения (задушевной, деловой, ироничной и т.п.).

Коммуникативная компетенция на высшем уровне проявляется в развитии речи как искусства. Направления развития речи как искусства реализуются как в высоком церемониальном или художественном стиле, так и в сниженной языковой игре. Языковая игра, как отмечает один из ведущих специалистов по современной разговорной русской речи Е. А. Земская, является неременным спутником разговорной речи. Она выражается в рифмовках (*нейлон какой-то дуралон*), фонетических деформациях (*сытасибо, мурмелад*), нарочито искаженной грамматике (*мой подруг, я пошел* — в речи женщины), приеме речевой маски (подражание речи ребенка, иностранца, бюрократа и т.д.)¹; использовании метафоры и метонимии, иронии, перифрастики, сравнения и др. В лингвистической литературе отмечено, что чем ниже образовательный уровень людей, тем более важно для них соблюдать правила языковых игр: моментально подавать реплики, обмениваться шутливыми оскорблениями, вышучивать партнера, вести словесную дуэль и хвастаться, а также уметь рассказывать истории, сочинять песни, рифмовать. Такие языковые игры весьма распространены в сообществах мальчишек и согласуются со способами агрессивного самоутверждения.

Соблюдение статусной дистанции достигается также путем использования специальной речи — профессионального языка (технолекта) и жаргона. Технолекты и жаргоны выполняют специальную социальную функцию, которая реализуется в двух проявлениях:

1) человек, говорящий на специальном языке, стремится доказать, что он является членом определенной группы и тем самым рассчитывает на групповую солидарность и заявляет о своем праве на долю группового престижа;

2) носитель технолекта или жаргона подчеркивает свой особый статус по отношению к тем, кто не является членами данной группы.

Задача профессиональной речи — не только обеспечить точное и емкое обозначение предметного мира соответ-

¹ Но это может быть и стилевым контрастом, примерами которого изобилует творчество Л. Петрушевской: «Однажды суслик Силантий и тушкан Жора отправились на историческую родину, в зоомагазин, переименовавшись для этого в Джорджа и, соответственно, в Билла». — *Авт.*

ствующей профессии, но и отстранить профанов, которые своими поверхностными суждениями наносят вред профессионалам, подрывая престиж профессии. Не случайно врачи (профессиональная группа с традиционно высоким статусом) раньше должны были не только писать рецепты по-латыни, но и общаться на этом языке. Разумеется, использование латыни диктовалось не только соблюдением статусной дистанции, но и требованиями медицинской этики.

Существуют определенные способы демонстрации своей принадлежности к престижной группе знатоков и профессионалов: использование специальных слов (терминов и жаргонизмов), нестандартные употребления слов (например, «инструмент» вместо «фортепиано»), аллюзии (в частности, ссылки на авторитеты) и др.

Проблема языковой индикации социального статуса человека тесно связана с вопросом языкового дефицита. Ученые выделяют *развернутый* и *ограниченный коды общения* как обобщенные типы речевых стратегий. Ограниченный код используется дома, в бытовом общении, с друзьями, развернутый — в официальном общении, беседе на отвлеченные темы, в учебном заведении, учреждении. Развернутый код соответствует социальной и публичной дистанции общения, ограниченный — интимной и персональной дистанции. Ограниченный код связан с тенденцией к растворению индивидуальности говорящего в группе, к групповой солидарности, свойственной в первую очередь малообразованным слоям населения. Развернутый код ассоциируется с выделением личности, тенденцией к индивидуализации говорящего. Люди с более высоким социальным статусом и/или с развитой речью владеют обоими кодами и легко переключаются с одного кода на другой.

Но проблема переключения кода имеет и другой аспект. Дело не только в способности ребенка усвоить и использовать развернутый код в официальной ситуации. В классе многие учащиеся из малообразованных семей попадают в затруднительное положение: если отвечать на уроке, используя «домашний язык», то навлечешь на себя порицание учителя, если же использовать «школьный язык», то вызовешь насмешки товарищей по классу. Выход из сложившейся ситуации — говорить как можно меньше. Отсюда складывается впечатление о речи ученика как о невнятной, скомканной, синтаксически бедной. Положение ухудша-

ется в случае критики со стороны учителя, учительской насмешки (вербальной и невербальной), резкого исправления речи ученика.

В заключение подчеркнем, что высокая культура речи предполагает владение и развернутым, и ограниченным кодом. Личностное, персональное общение имеет свои закономерности, в нем развернутый код, как правило, неуместен, поэтому сводить все типы общения к социальному и публичному было бы неправомерным упрощением.

Практикум

Тест

1. Показателем социального статуса человека, с точки зрения особенностей его речи, не является:
 - а) использование жаргона;
 - б) интонация;
 - в) произношение;
 - г) наличие дефектов речи.
2. Билингвизм — это:
 - а) речевая патология;
 - б) молчание вместо говорения;
 - в) владение двумя языками;
 - г) языковая игра.
3. Отличительной чертой женского речевого поведения, в отличие от мужского, является:
 - а) частое прерывание собеседника;
 - б) жесткий контроль темы разговора;
 - в) выражение солидарности с собеседником;
 - г) прямое выражение мнения.

Вопросы для самоконтроля

1. Можно ли определить по особенностям речи человека его социальный статус?
2. Каким образом образовательный индекс влияет на уровень культуры речи человека?
3. Сколько уровней языковой компетенции выделяют специалисты? Назовите и охарактеризуйте эти уровни.
4. Что такое языковая игра?
5. Где используется ограниченный код общения, а где — развернутый?

Задания для самостоятельной работы

Задание 1. Дайте характеристику говорящим на основе следующих текстов:

Текст 1

— А кем вы работаете? — спрашиваю.

— Сисадмином и программмером, — отвечает он.

— Понятно, — говорю я, ничего не понимая. — А что такое — сисадмин?

— Сижу в конторе на сетке. Сетка, правда, барахло — коаксиал. Но они там все жмутся на витую пару. А у нас представляешь — двадцать пять компов! Вот как тут работать на последовательном соединении? Как уборщица шваброй где-нибудь по кабелю шваркнет, так и приходится, как пчелке кокосовой, по всему офису лезть.

— Да, уж! Во дела! — соглашаюсь я. — А на сетке сидеть удобно? Может просто кресло какое-нибудь поставить?

— Да ты не въезжаешь, — сердится Сергей. — Я же администрированием занимаюсь. Разделение доступа, то да се. Секьюрити там всякие.

— Так ты в секьюрити администратором работаешь! — наконец догадалась я.

— Нет, ну как с тобой разговаривать? — вконец обозлился Сергей. — Я же сразу сказал, что работаю сисадмином. Это системный администратор! Поняла?

— Поняла, поняла, ты не волнуйся, — торопливо ответила я. — В каждой фирме есть своя система работы. Ты в этой системе работаешь администратором. Правильно?

— Ну, типа того, — махнув рукой, согласился Сергей.

Я, чтобы разрядить обстановку, пригласила его потанцевать. Тот сначала долго не соглашался, заявляя, что в последний раз танцевал еще до изобретения компьютеров, но потом все-таки уломался. Во время танца он непрерывно говорил, но я понимала максимум одно слово из двадцати. Несколько раз прозвучало слово «карта», из чего я заключила, что парень не дурак поразвлечься. Один раз он употребил слово «порт», из которого можно было понять, что его профессия как-то связана с морем. Термин «кабель» указывал на то, что он имеет отношение к электричеству. Короче, такой загадочный парень оказался — это что-то.

Под конец танца он настолько раздухарился, что долго изображал на столе с помощью бутылок, банок и столовых приборов какую-то странную структуру, которую назвал «Схемой маршрутизации почты в нашей сетке». Из чего я поняла,

что он также имеет какое-то отношение к почтовому отделению. Видимо, по утрам подрабатывал разноской почты.

А. Экслер. Записки невесты программиста (фрагмент)

Текст 2

- А почему вы выбрали нашу компанию?
- Мне привлекла возможность профессионального роста, у вас я мог бы приобрести полезный опыт.
- Получали ли вы уже другие предложения работы?
- Да, но работа в вашей компании интересует меня, честно говоря, больше.
- Не помешает ли ваша личная жизнь работе у нас? Работа на этой должности связана с разъездами и ненормированным рабочим днем.
- Думаю, нет. Моя семья привыкла к моему образу жизни.
- Каковы ваши сильные стороны?
- Я умею быстро принимать решения — может быть, поэтому я уже десять лет вожу машину без единой аварии.
- А каковы ваши слабые стороны?
- Иногда люди принимают мою решительность за нетерпение. Впрочем, я теперь всегда слежу за своей манерой выражать мысли.
- Почему вы хотите получить именно эту работу? Почему нам стоит вас нанять?
- Ваша компания очень динамично развивается, судя по прессе, вы намереваетесь серьезно осваивать регионы. Я полагаю, что в этих условиях у вас можно сделать карьеру. С другой стороны, мой опыт работы был бы вам полезен.
- Почему вы решили переменить место работы?
- Не вижу возможностей профессионального роста на старом месте. Мне кажется, я мог бы сделать больше.
- Как вы представляете свое положение через пять (десять) лет?
- Я хотел бы работать в этой же организации, но на более ответственной работе.
- А каким, по вашему мнению, должен быть ваш начальник?
- Компетентный, сильный лидер, у которого я мог бы учиться.

Как пройти интервью (фрагменты) (по материалам <http://www.ancor.ru/candidate/helpful/interview/faq/>)

Темы рефератов

1. Особенности профессиональной речи представителей моей будущей профессии.

2. Языковая игра в СМИ (на примере молодежных изданий, качественной прессы и др.).

3. Учет адресата в инструкциях к бытовой технике.

4. Объемы использования специальной терминологии в диалогах с клиентом-непрофессионалом (на примере общения в салонах сотовой связи, магазинах компьютерной или бытовой техники, парикмахерских и др.).

Литература

1. Карасик В. И. Язык социального статуса. М., 1992.

2. Копанева Т. Г., Зорина М. В. Формирование коммуникативной компетенции: Гендерный аспект // Лемпертовские чтения. Пятигорский государственный лингвистический университет, 2004.

2.4. Качественная речь

• Из этого раздела вы узнаете, какая речь считается в наши дни качественной, каковы новые сферы применения литературного языка, как регулируются социально значимые тексты.

• Вы научитесь различать правильную и качественную речь, критически оценивать новации в речи.

• Вы овладеете критериями разграничения простой правильности речи и настоящего ее качества, сможете создавать собственные тексты с учетом степени их социальной регулируемости.

Качественная речь, с одной стороны, должна соответствовать *нормам* литературного языка (следовать принятому в данном обществе протоколу общения), а с другой — обеспечивать *успешную коммуникацию* с собеседником в различных сферах общения.

Значит ли это, что, говоря с человеком иной социальной среды, необходимо «менять код», как это делал герой популярного романа Б. Акунина «Алтын Толобас»?

Стандартные фразы «На нас напали бандиты!.. Похищены деньги и вещи!.. Надо просто пройти по составу, и я опознаю этих людей» не помогли. Проводник издевательски посочувствовал: «Ну что, мистер, отыскал барахлишко? Да ты пошукай получше. Может, сам куда засунул да забыл». И тогда Николас Фандорин использовал свое знание разнообразных стилистических средств великого и могучего русского языка: «Борзеешь, вша поднарная? У папы крысячишь? Ну, смотри, тебе жить». Переход с литературной нормы на блатной жаргон оказался успешным, вещи путе-

шественнику вернули, а Фандорин лишний раз убедился в справедливости слов своего профессора о том, что точное знание устойчивых выражений и соблюдение правил речевого этикета представителей конкретной социальной среды способны творить чудеса.

И все же однозначно ответить на заданный выше вопрос трудно. Среди старой русской интеллигенции всегда ценилась способность непринужденно вести беседу с человеком любого звания о том, что этому человеку интересно, но это никогда не влекло за собой подстраивания под культурный уровень собеседника, опрощения собственной манеры речи. А этикетные условности оценивались не как излишние «китайские церемонии», а как средство охраны свободы личности.

В то же время просто правильная речь еще не является качественной. Хорошие учителя риторики учат своих студентов «рисовать» словами образы: говорить не «собака», а «пятнистый бульдог», не «крупный научный и медицинский центр», а «город, где сто пятьдесят больниц и десять научных институтов», не «человек с лишним весом», а «центнер живого веса», и т.д. Словесные образы имеют гораздо большую силу воздействия на аудиторию, чем просто правильная литературная речь.

Отметим новые сферы применения литературного языка, появившиеся после перестройки. Прежде всего это сфера политического языка, который сформировался на месте стандартизованного, ритуального языка политики, существовавшего в СССР в 1930–1980-е гг. Другая, не менее важная, сфера — новый юридический язык, сложившийся под влиянием общемирового «демократического транзита». Язык политики и язык юриспруденции выросли в самостоятельные языковые системы, которые оказывают мощное влияние на литературный язык, на язык СМИ. Среди новых сфер языкового существования нужно назвать и язык компьютерных технологий, и язык бизнеса, деловых отношений. Наконец, под влиянием общих процессов демократизации общества «развязался язык» у простого народа, исчезли скованность, зажатость, стандартность в речевом поведении.

Сегодня освобожденная разговорная стихия захлестнула нашу повседневную жизнь и публичное общение, что наиболее заметно отразилось на языке СМИ. Вообще говоря, разговорная речь всегда была самым эффективным источ-

ником обновления языка. Так было и во времена Пушкина, и в эпоху Достоевского, и в период демократического движения 1860—1880-х гг.; так было в 1920—1930-е гг.; наконец, те же истоки у складывающегося на наших глазах литературного языка начала XXI в. Другое дело, что под предлогом раскрепощения языка, его демократизации часто нарушаются элементарные нормы поведения в обществе. Когда в университетском коридоре или на автобусной остановке слышится очередной «раскрепощенный» диалог, на память приходит случай из «другой» жизни. В 1955 г. один из репрессированных в сталинские годы интеллигентов обратился в Комитет госбезопасности с просьбой о пересмотре своего дела. В письме он, в частности, написал: «Помимо 14 часов допросов ко мне применяли следующие мучительные приемы: а) **грубейший мат...**». И только **после** этого упоминаются другие издевательства: многочасовые стояния на ногах, угрозы избиения, расстрела. Вот уж действительно, как писал поэт Ю. Левитанский, «каждый выбирает по себе...» — в том числе и уровень собственной языковой культуры.

Изменения, произошедшие в русском языке за последнее десятилетие, филологи связывают прежде всего с расширением сферы использования разговорной речи. Известный специалист по современной речевой культуре О. Б. Сиротина отмечает, что в результате такого расширения сформировались новые типы речевой культуры: литературно-разговорный и фамильярно-разговорный. Для этих типов — в отличие от элитарного и среднелитературного — характерны употребление только одной функциональной разновидности литературного языка, а именно разговорной речи, а также общая сниженность используемых языковых средств. Носителями этих типов является в основном молодежь, более широкому их распространению способствуют СМИ. Носители разговорных типов способны продуцировать качественную речь, но только в непринужденном, персонально адресованном общении в неофициальной обстановке. В таких ситуациях их речь может ничем не отличаться от речи «традиционных» носителей литературного языка: такое же соблюдение произносительных норм, доступность и понятность речи собеседнику, возможные творческие удачи — т.е. в повседневных ситуациях разговорные типы речевой культуры достаточно эффективно обслуживают коммуникацию.

Но значительно чаще, чем у носителей других типов речевой культуры, среди представителей «разговорного типа» звучит не очень качественная речь. Она зачастую изобилует жаргонизмами, ненормативной, даже табуированной лексикой, в чем пересекается с просторечием, т.е. речью малообразованной части населения. Разговорный тип речевой культуры нередок у студентов и молодых выпускников вузов: в «своем кругу» матерятся даже девушки. О некоторых же журналистах остроумно замечено: «...они переводят свою речь с матерного на русский так же, как декабристы переводили на русский с французского».

Оказавшись в любой официальной ситуации, носители разговорного типа литературного языка оказываются совершенно беспомощными, они с трудом справляются с письменными формами коммуникации из-за сбивчивого изложения своих мыслей, отсутствия навыков текстообразования, привычки только к диалогической, но не монологической речи. В своих выступлениях они могут не нарушать произносительные нормы, не употреблять бранные или жаргонные слова, но их речь все равно не соответствует обстановке, условиям коммуникации. Им трудно общаться не с непосредственным адресатом, лично известным говорящему или пишущему, а с адресатом отсутствующим (письменная речь) или массовым (выступление по радио или телевидению).

Как правило, для носителей разговорных типов речи характерна погоня за модой: жаргонными словечками, иноязычными словами. В печатных средствах массовой информации разговорные типы речевой культуры в чистом виде почти не представлены, а вот на телевидении и радио они наблюдаются чаще — в речи молодых гостей передачи, а также ведущих молодежных передач. Даже если ведущие соблюдают нормы ударения, не используют жаргонных слов, то показателем именно разговорного типа их речевой культуры служит быстрая речь с очень нечеткой дикцией, обычная для повседневной сферы общения. В информационных жанрах (рекламе) она зачастую явно препятствует использованию передаваемой информации (невозможно разобрать названия рекламируемых товаров, номера контактных телефонов и т.д.).

Как будет показано далее, понимание в условиях непринужденного общения обеспечивается не столько языковыми средствами, сколько общностью культурного фона,

«вплавлением» ситуации в речь, возможностью переспроса. Человек, владеющий только разговорной системой общения, привык к тому, что его всегда понимают, и не способен предусмотреть особых мер для предотвращения непонимания. Очень характерно, что и в телепередачах носители разговорных типов ориентируются в своих выступлениях только на ведущего (часто своего хорошего знакомого), даже если в студии присутствуют другие участники передачи. Они постоянно проверяют наличие контакта репликой «Ты меня понимаешь?» При этом ведущий, может быть, и понимает, но не понимают телезрители и даже присутствующие в студии. Так, в целом совершенно беспомощно выглядит речь в телеэфире известного художника-дизайнера, описанная в работах исследовательницы современной разговорной речи И. С. Фишер (в записи живой речи одна косая черта означает небольшую паузу, двойная черта — конец фразы):

Мы вокруг стиля это будем все крутить... // Понимаешь? Мне не нравится / абсолютно / вот это / безымиджевое наше существование... // Понимаешь? И оно было всегда. // Понимаешь? Ну нельзя все сводить до серых пиджаков кашемировых... // Понимаешь? И пальто этих... // Понимаешь? То есть нельзя все сводить / то есть хорошо выглядеть только в этом. // Я считаю, что нет // жизнь / игра //

Современные формы социальной коммуникации, основанной на информационных технологиях, тысячекратно усиливают публичность любого высказывания. В рамках электронных СМИ на публику выплеснулся поток черновых материалов, ранее не предназначавшихся для публичного рассмотрения. Все становится достоянием всех почти мгновенно, и это затрудняет поддержание общей нормы даже для социально значимых текстов. В результате если в английском парламенте абсолютно невозможно сказать, например: «Госпожа Тэтчер, вы врете!» (следует сказать: «Госпожа Тэтчер уклоняется от истины»), то образцы речи российских парламентариев пока еще далеки от речи качественной.

Тем не менее и сегодня традиционно считается, что социально значимый текст должен соответствовать шаблону — и по содержанию, и по языковому выражению. При этом соотношение такого текста с действительностью отходит для участников общения на второй план.

Специалисты выделяют три типа регулирования социально значимых текстов. В *первом* типе официально (юридически или административно) зафиксированы и позиция участников общения (коммуникантов), и обязательная информация (отчеты МЧС, документы на АЭС, бухгалтерские отчеты, гражданские договоры и др.). Здесь действуют сильные нормы, за нарушение которых неизбежны санкции. Так, договор, не содержащий обязательных реквизитов, оформленных по требованиям Гражданского кодекса РФ, может быть признан судом недействительным.

Во *втором* типе действуют явные (официально зафиксированные) правила, в которых точно определены позиции коммуникантов, но размыты представления об обязательной информации (например, на информационных каналах телевидения), что создает поле для манипулирования фактами, их различной интерпретации.

В *третьем* типе регулирование неявное: здесь и роли коммуникантов не определены, и представления об обязательной информации нечетки (например, в публицистике или парламентских дебатах). В подобных ситуациях трудно однозначно определить, имело ли место намеренное нарушение правил общения. Поэтому часто для получения ответа на этот вопрос обращаются в суд.

Практикум

Тест

1. Речь, отвечающая нормам литературного языка и обеспечивающая успешную коммуникацию с собеседником в различных сферах общения, — это:

- а) эффективная речь;
- б) качественная речь;
- в) правильная речь;
- г) литературная речь.

2. Носители нового типа речевой культуры — это чаще всего:

- а) дети младшего школьного возраста;
- б) пожилые люди;
- в) женщины;
- г) молодежь.

3. Выпуск новостей на радио относится:

а) к первому типу регулирования социально значимых текстов, где действуют строгие нормы;

б) ко второму типу регулирования социально значимых текстов, где существуют правила, но имеется возможность манипулирования фактами;

в) к третьему типу регулирования социально значимых текстов, где четкие правила не определены;

г) вообще не вписывается в эту классификацию.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие новые сферы применения литературного языка вы можете назвать?

2. Кого можно отнести к носителю разговорного типа литературного языка? Каковы особенности речевого поведения этого типа?

3. Какие типы регулирования социально значимых текстов выделяют специалисты?

Задания для самостоятельной работы

Задание 1. Дайте характеристику героев пародии Д. Побужанского в стиле жижистов¹ на известный эпизод из романа И. Ильфа и Е. Петрова «12 стульев» на основании приведенного фрагмента (орфография оригинала сохранена. — *Авт.*). Попробуйте перевести его на литературный язык, используйте для этого интернет-ресурсы (в частности http://www.livejournal.com/users/shoo_/218401.html).

Элочка с шиком провезла стулья по Варсонофьевскому переулку. Мужа дома не было. Впрочем, он скоро явился, таща с собой портфель-сундук...

— Здравствуй, Еленочка, а это что такое? Откуда стулья?

— Пазитиф!

— Нет, в самом деле?

— Гламурно!

— Да. Стулья хорошие.

— Готично!

— Подарил кто-нибудь?

¹ Жижисты — авторы индивидуальных дневников и члены сообщества (сайта www.livejournal.com, Живой Журнал, далее ЖЖ). ЖЖ предоставляет своим посетителям простое в обращении и при этом мощное средство для публикации любых текстов в Интернете (ведение *блогов* — сетевых дневников одного или нескольких авторов, состоящих из записей в обратном хронологическом порядке), основанное на программном обеспечении с открытым исходным кодом. Для жижистов, а также членов ряда других интернет-сообществ характерно намеренное отклонение от норм орфографии и стилизация (но вовсе не точная передача!) на письме устной речи. — *Авт.*

- Ужоснах!
- Неужели на хозяйственные? Ведь я тебе тысячу раз говорил.
- Эрнестуля! Выпей йаду!
- Ну как же так можно делать?! Ведь нам же есть нечего будет!
- Фтопку!
- Но ведь это возмутительно! Ты живешь не по средствам!
- В газенваген!
- Да, да. Вы живете не по средствам.
- Где модератор?
- Нет, давай поговорим серьезно. Я получаю двести рублей.
- Выпей йаду!
- Взятки не беру. Денег не краду и подделывать их не умею.
- Ханжа, убей себя!

Эрнест Павлович замолчал.

- Вот что, — сказал он наконец, — так жить нельзя.
- Помой хобат, воняет, — возразила Эллочка, садясь на новый стул.
- Нам надо разойтись.
- В Бобруйск, животное!
- Мы не сходимся характерами.
- Низачот, парниша.
- Сколько раз я просил не называть меня парнишей!
- Оффтопик!
- И откуда у тебя этот идиотский жаргон?!
- Аффтар, учи албанский!
- О черт! — крикнул инженер.
- Готично!
- Давай разойдемся мирно.
- Фтему!
- Ты мне ничего не докажешь! Этот спор...
- Каменты рулят.

— Нет, это совершенно невыносимо. Твои доводы не могут меня удержать от того шага, который я вынужден сделать. Я сейчас же иду за ломовиком...

Эрнест Павлович через пять минут вернулся с дворником.

— Ну, гардероб я не возьму, он тебе нужнее, а вот письменный стол, уж будь так добра. И один этот стул возьмите, дворник. Я возьму один из этих двух стульев. Я думаю, что имею на это право?

Эрнест Павлович связал свои вещи в большой узел, завернул сапоги в газету и повернулся к дверям.

— Картинки не грузятся, — сказала Эллочка граммофонным голосом.

— До свиданья, Елена.

Он ждал, что жена хоть в этом случае воздержится от обычных металлических словечек. Эллочка также почувствовала всю

важность минуты. Она напряглась и стала искать подходящие для разлуки слова. Они быстро нашлись.

— Киса, ты с какова горада?

Инженер лавиной скатился по лестнице.

Задание 2. Познакомьтесь с оценками сленга жижистов, взятыми с сайта <http://www.lovehate.ru/opinions/60177> (в приведенных текстах сохранены авторские орфография и пунктуация. — *Авт.*). Чья позиция вам ближе? Выскажите свою точку зрения, приведите аргументы в ее пользу и аргументы против мнения ваших оппонентов в дискуссии.

За этот сленг:

26.03.2005, Дэвис Эстэвис

Обожаю фразы типа «ржунимагу», «кг/ам», «афтар жжот, афтар пещы ещо!», «лытдыбр», «в газенваген!» и т.д. реальные фразы!

12.05.2005, дево4ка

откуда это пошло, может кто-нить знает!! откуда пошел этот жаргон??! он смешной адназначна! на нём уже говорят не тока на ЖЖ, udaff и steb.ru! он уже на fishki.net забрался!!! но палюбому кто его придумал ЖЖОТ!!! готично:)

30.06.2005, VanHalen aka Старый металлюга

да фразочки типа ржунимагу, убей себя, аффтар випий йаду использую довольно часто. А ещё самая ходовая у меня это «давай жги!» но это из гоблиновского сауз парка. Сложно читать когда много таких слов, а когда мало то очень даже ржачно!

07.07.2005, Толстый Жорик

Кровавая Мэри, русский язык уже давно шагает в небытие. С тех пор когда он ещё был старославянским. Меня, например, заманали уже всякие самиты, пролонгирования, консенсусы, эмбарги и т.д. А вот ЖЖ прикалывает капитально. Сначала тоже доставало. А сейчас стало нравиться. КУРТ, а ты слово «бадяга» не правильно написал. Выпей йаду!!!

Против этого сленга:

08.07.2005. Кэш

Во-первых, не люблю, когда над любым языком (неважно — своим или чужим) намеренно издеваются. Сленг обитателей ЖЖ относится именно к таким явлениям. Нет, я не осуждаю обычные ошибки в словах, тем паче в сложных — не всем же быть с 100%-ной грамотностью. Но! Намеренное коверканье мне не нравится. Я не имел бы НИЧЕГО против, если бы этот сленг оставался исключительно в рамках ЖЖ. Но ведь он распространяется по всему рунету, как заметили слева. Да и так видно. А во-вторых, любой прочитанный текст откладывается

в памяти. Если постоянно читать, а тем более писать на таком сленге, то атрофируется ощущение грамотности, что приводит, естественно, к неблагоприятным последствиям. Хорошо, что есть форумы, где «законодательно» запрещено подобное общение, и можно читать посты, написанные по-русски.

Ильзе, 30.06.2005

Дрянь! Дрянь! И еще раз дрянь! Как он мне надоел! «Аффтар, пещи исчо», «аффтар жжот» и много других страшных слов. :-)) Дебильные словечки без всякого смысла. А главное — «знатоки» этой дряни смотрят свысока на нормальных людей, потому что те не понимают, что все это значит. Вот начну на молодежных форумах выражаться научным языком. Понравится?

Кровавая Мэри, 30.06.2005

И не говорите! Действительно, какой-то кошмар! Ну почему нельзя выражаться литературным языком? Вам это кажется смешным? Действительно, все это было бы смешно, если бы не было так грустно. На мой взгляд — это деградация. Того и гляди, уйдет великий наш русский язык в небытие. Плачевно.

Prohozhi, 30.06.2005

Быдлярчий язык. Язык ограниченных, туповатых заурядных недочеловеков, не способных освоить грамматику и правописание литературного, высокого языка. Пытаются создать «свою культуру», но эти попытки ничего акромья жалости и презрения не вызывают. Позорят и коверкают русский язык.

Freya, 30.06.2005

Если бы это оставалось на уровне приколов — ладно. Но эта пакость распространяется повсеместно. Даже и на ЛХ [т.е. на сайте lovehate, где идет данная дискуссия — *Авт.*] можно встретить. Если долго повторять одну и ту же шутку, она перестанет быть смешной. ЖиЖисты, смените пластинку!!!

Коромысло, 30.06.2005

Я ненавижу всякие «выпей йаду», «кг/ам». До мозга костей ненавижу... Единственно мне какая фразочка приглянулась это «убей себя!» (иногда она необходима). А остальной, изъяснясь ихним же сленгом, креатифф — фигня полная. Нужно будет в ОД [Общий дневник на сайте, где идет дискуссия. — *Авт.*] выложить альтернативные фразы в штывки этой рыготины...

Kurdt Cohbaine, 04.07.2005

идиоты нашли себя. там пар креативных людей сидят, периодически ляпают от потолка всякую пургу, а наш тупой народ уже ждёт с открытыми хавальниками и глотает эту тупую бодягу — «жжот», «зачот», «кг/ам», «выпей йаду» и прочий кретинизм. вперед, дегроты!f

Ильзе, 26.07.2005

Моя мама как-то прочитала такой «криатифф» и сказала: «Писать такое — все равно что голую задницу показать». Эта фраза должна украшать главную страницу Удаффа и ЖЖ. Ибо правда — не только противное написание, но и непонятное. Человек не уважает не только собеседников, но и себя.

Задание 3. Подготовьте на материале приведенной дискуссии заметку о речевой культуре жижистов в институтскую газету (которую читают и студенты, и преподаватели), приведя авторское написание в соответствии с литературной нормой.

Темы рефератов

1. Типы речевой культуры.
2. Новые сферы применения литературного языка.
3. Объекты языковой пародии.

Литература

1. *Богин Г. И.* Обретение способности понимать: Введение в филологическую герменевтику. Тверь, 2001.
2. *Гольдин В. Е., Сиротинина О. Б.* Речевая культура // Русский язык: Энциклопедия. М., 1997.
3. *Гусейнов Г.* Берлога веблога. Введение в эрратическую семантику // http://speakrus.ru/gg/microprosa_erratica-1.htm
4. *Кочеткова Т. В.* Языковая личность носителя элитарной речевой культуры: Автореф. дис. ... докт. филол. наук. Саратов, 1999.
5. *Сиротинина О. Б.* Хорошая речь: сдвиги в представлении об эталоне // Активные языковые процессы конца XX века. М., 2000.
6. *Федосюк М. Ю.* Репертуар жанров речи радиоведущих музыкальных программ // Культурно-речевая ситуация в современной России. Екатеринбург, 2000.
7. Цена слова. Из практики лингвистических экспертиз текстов СМИ в судебных процессах по защите чести, достоинства и деловой репутации. 3-е изд., испр. и доп. / Отв. ред. М. В. Горбаневский. М., 2002.
8. *Ширяев Е. Н.* Культура речи как лингвистическая дисциплина // Русский язык и современность: Проблемы и перспективы развития русистики. Ч. 1. М., 1991.
9. *Ширяев Е. Н.* Культура русской речи и эффе́ктивность общения. М., 1996.
10. *Ширяев Е. Н.* Современная теоретическая концепция культуры речи // Культура русской речи: Учебник для вузов. М., 2000.

2.5. Изменения в русском языке последних десятилетий

- Из этого раздела вы узнаете об основных тенденциях в развитии русской речи и о тех изменениях, которые затрагивают языковую систему.
- Вы научитесь критически относиться к неоправданным новациям в языке.
- Вы овладеете критериями объективной оценки языковых новаций, усовершенствуете навыки работы со словарями новых слов и значений.

Рассуждая о современном состоянии русского языка, мы в первую очередь ведем речь о состоянии говорящих на нем людей, о преобразованиях, которые происходят в речевом поведении (а значит — и в языковом сознании) носителей языка. Снижение общественного интереса к проблемам культуры речи в последнее десятилетие привело к падению уровня речевой культуры общества. Это создало предпосылки к **проникновению ненормативных вариантов** в широкую общественную речевую практику. Заставляет задуматься тот факт, что наиболее активно влияет на литературный язык воровской жаргон: *беспредел, накат, разборка, заказать, пахан, бабки, кусок, лимон, общак* — эти и другие слова теперь уже не являются принадлежностью речи лишь представителей криминальных кругов. Как отмечает академик В. Г. Костомаров, «неэлитарные группы оказываются наверху, навязывая свои речевые навыки, в частности, жаргон и матерщину, всему обществу».

Еще одну тенденцию, которая проявляется в современной речи, можно считать общеевропейской, или даже мировой. Заключается она в особо широком **воздействии американского английского языка** на другие языки мира.

Видный лексиколог и лексикограф Ф. П. Филин в конце 1970-х гг. писал «об агрессии американского варианта английского языка» и высказывал мнение, «что со временем напор американизмов ослабеет и заимствования из английского языка войдут в нормальное русло развития равноправных международных языков, каждый из которых будет вносить свой вклад в интернациональную языковую копилку». Если процесс воздействия американского английского на русский язык в то время можно было сравнить с агрессией, то нынешнюю ситуацию впору сравнивать с нашествием.

Однако у этого явления есть объективные причины. Безусловно, равноправия в степени вклада в «интернациональную языковую копилку» быть не может. Роль английского языка в современном мире закономерно определена и степенью его распространенности в различных странах, и, главным образом, характером цивилизации, к которой принадлежит английский язык. Языковая экспансия — это следствие экспансии научной, технической, культурной, политической и даже военной.

Степень влияния английского языка на современные языки, в том числе на русский, определяется степенью влияния современной англоязычной (в первую очередь американской) цивилизации на весь остальной мир. Можно, конечно, подобрать русские соответствия словам *принтер, сканер, дисплей, сервер...* Но, пожалуй, здравый смысл позволяет довольствоваться тем, что в жаргоне программистов эти слова понемногу приобретают русский облик и хотя бы изменяются по падежам.

Проблема, обозначенная Ф. П. Филиным, по-прежнему существует и в последние годы стала чрезвычайно острой. Наряду с безусловно необходимыми, неизбежными заимствованиями появилось очень много ненужных, непонятных слов. Часто создается впечатление, что некоторые люди, выучившие английский язык, просто не потрудились перевести английскую речь на русский, чтобы она была понятна остальным. Вот и звучит реклама мужского лосьона: «Новый Дэним афтэ шэйф». В этой фразе только одно русское слово, хотя предполагается, что реклама на русском языке. Ситуация усугубляется также и тем, что в качестве заимствований используются не только отдельные слова, но и целые фразы: «У новых бритв принцип лифт энд кат дополнен системой рефлекс экшн»; «Памперс бэби драй».

Можно, конечно, усмотреть в этом и элемент моды, своеобразного словесного щегольства: Davidoff — самая *эксклюзивная* сигарета в мире; *спонсор* (а с недавних времен еще и *коспонсор, копродукция, спонсировать*), *дилеры* и *дистрибьюторы, сервисное (!) обслуживание, тинэйджер, инаугурация...* Похоже, такие слова, с трудом осваиваемые русским языком в графическом и звуковом плане, кажутся некоторым людям гораздо привлекательнее, чем их русские соответствия.

В. Г. Костомаров отметил, что увлечение заимствованиями относится к области не только лексики, но, например, и синтаксиса (ср.: *Пушкин-институт, Горбачев-фонд, центр «Бехтерев», топ-модель, пресс-релиз, офис-менеджер*), произношения (сохранение особенностей английского произношения в заимствованных словах), орфографии и графики (очевидно влияние орфографической и графической практики американской рекламы: *РосТВ, УниРем, АвтоВАЗбанк, ГЛОРИЯбанк, вХОТящие и исХОТящие звонки* (реклама тарифа Хот-джинс)).

Возникают совершенно невозможные ранее в литературном языке, идущие из жаргона «золотой молодежи» употребления, где немотивированно соединяются, с одной стороны, разговорно-просторечные элементы и соответствующая образность, а с другой — заимствования, употребляемые только ради щегольства, например:

Мы решили выяснить, какие квартиры в домах эконом-, миддл- и элит-класса продаются наиболее интенсивно и, следовательно, имеют добавленную стоимость к вложенным в них деньгам, а какие задерживаются в прайсах до завершения строительства.

Новости рынка недвижимости. 2005. № 16

По сути, слово-монстр *миддл-класс* представляет собой транслитерацию английского выражения *middle class* и в плане значения ничем не отличается от соответствующего русского выражения *средний класс* (эконом- и элит- — аналогично). Впрочем, авторы все чаще не утруждают себя и транслитерированием:

Люк Бессон очень принципиален в своих произведениях: динамика и экстрим всегда были основными компонентами его работ (остается только добавить *love story*).

Адреналин. 2002. № 12

За таким «лихим» словоупотреблением кроме неуважения к читателю, не знающему английского языка, часто кроется невысокая образованность, а элементарная неграмотность. Например, непонимание лексического значения заимствований ведет к многочисленным речевым ошибкам (вспомните карикатуру «Ищем консенсуса» в главе 1), многословию, тавтологии (*рыночный маркетинг*). Иногда первоначально тавтологичное сочетание развивает свое значение: *сервисное обслуживание* родилось как подсознательное противопоставление некачественного отечественного *обслуживания* и замечательного зарубежного *сервиса*, а теперь

по сути обозначает послепродажное обслуживание. А если англоговорящий «специалист» не умеет обращаться с иноязычными заимствованиями в целом, неизбежны ошибки следующего рода: при передаче неанглоязычных заимствований кириллицей искажается их звучание — французский коньяк Реми Мартен (Remi Martin) превращается в Реми Мартин, духи Мируар (Miroir) именуются Миррор, а моделиеры Юбер Живанши и Ги Ларош становятся Хубертом Живенши и Гаем Ларошем.

Средства массовой коммуникации обладают уникальной возможностью влиять на речевую жизнь общества. Массовость, общедоступность, регулярность, постоянство и разнообразие теле- и радиопередач создают благоприятные условия для широкого внедрения речевых образцов в сознание слушателей. Несмотря на известную регулярность тех или иных нарушений норм литературного языка в средствах массовой коммуникации (например, *афёра* вместо *афера*, *инцидент*, отказ от склонения количественных числительных и пр.), нельзя говорить о специфических ошибках в речи именно работников средств массовой коммуникации, поскольку речь журналистов отражает в целом речевую практику общества. Негативный эффект определяется именно массовостью и регулярностью воспроизведения ненормативных употреблений в газетах, на телевидении и радио.

В связи с появлением в относительно недавнее время и широким **распространением рекламы** из-за недостаточно строгого отношения ее авторов к соблюдению норм литературного языка создается довольно сложная ситуация, при которой иногда незначительное для обычной речи, мимолетное нарушение нормы или более грубая ошибка начинают повторяться практически бесчисленное количество раз в течение дня. Опасность подобных фактов заключается не только в том, что тиражируется заведомо ошибочное употребление — именно неоднократность употребления приводит к тому, что даже твердое знание тех или иных норм может быть вытеснено на подсознательном уровне много раз повторенной ошибкой, как, например: «Наши батарейки работают до 10 раз дольше» (вместо *вдесятеро дольше*) или название подсолнечного масла «Золотая семечка», вместо правильного «*Золотое семечко*». Кроме того, грамматические и стилистические ошибки в текстах рекламы способны испортить репутацию рекламируемого продукта или, что еще хуже, — репутацию компании.

Проблематичен также подход к описанию товаров и продукции для каталогов. То, что очевидно для производителя и продавца, не всегда понятно покупателю. Описания в каталогах, предназначенные для потребителя, зачастую содержат сложную техническую информацию и умалчивают о том, что специалисту кажется очевидным, а рядовому потребителю совершенно неизвестно. Таким текстам требуется «перевод» с профессионального языка на язык, доступный самому непосвященному клиенту. Таким образом, качество языка рекламы важно и для потребителя, и для ее заказчика.

Снижение престижа высокой речевой культуры сопровождается значительным **снижением общего уровня владения нормами литературного языка**. То, что раньше считалось необходимым скрывать, сегодня смело демонстрируется широкой публике. Ситуация эта не нова, более того, она настолько типична для определенных эпох, что можно сослаться на мнение двухтысячелетней давности, принадлежащее римскому философу Сенеке: «Как пышность пиров и одежды есть признак болезни, охватившей государство, так и вольность речи, если встречается часто, свидетельствует о падении душ, из которых исходят слова. И не приходится удивляться, если испорченность речи благосклонно воспринимается не только слушателями погрязнее, но и хорошо одетой толпой: ведь отличаются у них только тоги, а не мнения».

Рассмотренные примеры в большей степени относятся к сфере *употребления*, речевой практике общества и отдельных индивидуумов. Однако можно указать и на более глубокие процессы, *затрагивающие систему языка*.

Наиболее существенны изменения, которые происходят **в стилевой системе литературного языка**. В общем плане их можно охарактеризовать как процесс взаимодействия и взаимопроникновения стилей, о чем уже шла речь выше. Основное направление этого процесса задается активным воздействием разговорного стиля на книжные, преимущественно на публицистический, но в некоторой степени и на научный стиль. Уже никого не удивляют газетные тексты вроде этого:

Приключение, видимо, пришлось поп-девице по вкусу, и теперь на съемках своего нового клипа... она уже осознанно ударилась в экстрим и, не парясь дублершами, изначально задумала сама совершить все головоломные трюки... И по этому видону

[певицы. — *Авт.*] никто бы и не догадался, что поп-старлетка избражала не какого-нибудь безбашенного сорванца, а вживалась в роль гламурной актрисули из 60-х годов прошлого века.

Московский комсомолец. 2005. 5 авг.

При этом нет уверенности, что читатели газеты точно знают, кто такая *старлетка* и какую актрису можно назвать *гламурной*.

Как отмечает В. Г. Костомаров, «стиль сегодняшнего общения характеризуется размытостью границ между коммуникативными сферами, нивелировкой типов речи, в том числе и официальной. Своеобразными скрепами служат проникающие повсюду “фразы дня”, различные выверты, намеки, скрытые и прямые, перефразированные и цитируемые ссылки в текущем потоке информации, требующие постоянного пополнения “фонового знания”, без чего затруднено понимание ее даже после перерыва в несколько дней». Ср. приводимые им примеры: *пофигист, претория-стройка, гайдарономика, волчеризация, прихватизация, чубайсер, Чумейко, ельцинизм, ТельАвидение*.

Глубина данных процессов может быть продемонстрирована на примере из статьи, посвященной проблемам современной дипломатии: «Европа в ответ замороженно следит за российскими пассажами, балдея от нелепости происходящего» (Известия. 1997. 21 марта). Высокую степень непринужденности и языковой вольности демонстрирует издание, справедливо считающееся респектабельным и либеральным. Общий эффект усиливается тем обстоятельством, что буквально на той же странице читаем: «Финской столице к саммитам не привыкать, включая и американо-российские (советские)... Клинтон проявил чудеса дипломатической эквилибристики, чтобы не дезавуировать сестру Мадлен [М. Олбрайт, государственный секретарь США. — *Авт.*] и одновременно не антагонизировать “брата Бориса” [Б. Н. Ельцина. — *Авт.*]». Налицо невероятное для предыдущей эпохи в развитии русского языка сочетание «несочетаемого»: жаргонные, фамильярные элементы, фамильярная номинация и словообразование. Подобный процесс охватил всю стилевую систему русского языка. Свободное использование разговорного стиля в публичном тексте демонстрирует новые возможности языка:

Контакты с китайской партией власти — КПК — налаживал секретарь генсовета «Единой России» В. Богомолов. Как он при-

знался корреспонденту «АиФ», китайские товарищи расспрашивали его про опыт построения «управляемой демократии». Россиянам же показалась близка китайская модель вертикали власти. Тамошних губернаторов хоть и выбирают всенародно, но кандидатуру все равно утверждают в центре. Почти так, как это будет у нас. Аргументы и факты. 2004, вып. 42 (1251)

Изменения, происходящие в лексике, в целом укладываются в традиционные схемы. В связи с отмеченными выше тенденциями в русский язык активно проникают внешние заимствования (преимущественно американизмы): *имидж, спам, рейтинг, клип, слоган, спикер, спонсор, креатив, ньюсмейкер*. Внутренние заимствования связаны с воздействием не территориальных диалектов, как прежде, а преимущественно социальных: *заказать, беспредел, кайф* и др. Не случайно в 1999 г. вышла книга «Слова, с которыми мы встречались» с примечательным подзаголовком «Словарь общего жаргона» (под ред. Е. А. Земской, Р. И. Розиной и О. П. Ермаковой).

В лексикологических работах указывается на такую особенность в развитии русского языка, как **оживление ранее вышедших из употребления слов**, изменение их оценочной окраски: *господин, предприниматель, фракция, оппозиция, аукцион, корпорация*, в том числе большой группы старославянизмов: *патриарх, покаяние, праведник, православие, провидение, пророк* и др. Ю. Н. Караулов особо отмечает активизацию большого пласта полузабытой русской и старославянской лексики, связанной с православием (*раскаяние, искренность, великодушие, милосердие, кротость, жалость, долготерпение, смирение*).

Переосмысление, сдвиги в семантике слов, расширение семантического объема слов, создание новых значений напрямую связаны с особенностями социальной жизни: *аппарат, бизнесмен, застой, перестройка, челнок*. Последние две группы лексики впервые были подробно описаны в «Словаре перестройки» (Максимов В. И. [и др.] СПб., 1992), а затем вошли в различные словари.

Главной особенностью практически всех процессов, протекающих в области лексики, является их стремительность, что можно наблюдать на примере изменения состава активной и пассивной лексики, быстрого перехода из одной группы в другую, как это произошло со словами *гласность, перестройка* и др., впервые зафиксированными еще в XIX в. и получившими новую жизнь почти через 150 лет.

Изменения на иных уровнях системы русского языка не определяются с достаточной четкостью и однозначностью. Специалисты по современному русскому языку выделяют скорее отдельные штрихи, тенденции изменения. Ю. Н. Караулов, например, говорит о широком распространении бессубъектных оборотов и пассивных образований, номинализированных конструкций, форм несовершенного вида. А. В. Бондарко отмечает снижающуюся активность употребления видовременных форм русского глагола (например, прошедшего времени несовершенного вида при обозначении повторяющихся и обычных действий). В. Г. Костомаров указывает на то, что увеличивается употребление во множественном числе слов, ранее употреблявшихся только в единственном (типа *крем, масло*), растет число несклоняемых существительных (*бариста, франчайзи*). Для словообразования характерно обращение к малопродуктивным или очевидно нелитературным словообразовательным моделям: *наркота, лимита, крутота; порнуха, чернуха, групповуха*. Обозначилась также явная тенденция к утрате склоняемости количественных числительных. Похоже, для некоторых носителей русского языка вся парадигма сводится к двум формам: именительного падежа и еще какого-нибудь косвенного, чаще родительного, формы которого замещают позиции всех остальных падежей. Действительно, несколько сложная и архаичная система склонения русских числительных, похоже, «явочным порядком» заменяется одной-двумя формами. Особенно «страдает» творительный падеж.

Тем не менее все эти наблюдения касаются в большей степени речевых проявлений. Кроме того, временной отрезок наблюдений не так велик, чтобы можно было сделать вывод о тех или иных изменениях в системе русского языка. Оценивая состояние таких подсистем языка, как морфологическая, синтаксическая, фонетическая, следует говорить скорее о тенденциях, нежели о конкретных, четко обозначенных изменениях. Из приведенных примеров видно, что языковая система не остается неизменной, неподвижной, однако разные уровни языка в разной степени восприимчивы к изменениям. Наиболее активные сдвиги происходят в лексическом составе, стилевой дифференциации языка. В меньшей степени изменениям подвержены морфологическая, синтаксическая системы. Еще более консервативна фонетическая система языка — за исключением интонации.

Практикум

Тест

1. Среди тенденций в развитии русской речи специалисты не отмечают:
 - а) проникновение жаргона в общественную речевую практику;
 - б) активное заимствование иностранных слов;
 - в) нарушение норм литературного языка;
 - г) строгость стиля выступлений масс-медиа.
2. Основной приток лексических заимствований сегодня происходит из:
 - а) английского языка;
 - б) немецкого языка;
 - в) французского языка;
 - г) итальянского языка.
3. Среди изменений, коснувшихся лексики русского языка, не отмечается такое явление, как:
 - а) заимствование иностранных слов;
 - б) возвращение в речь вышедших из употребления слов;
 - в) уменьшение количества экспрессивной лексики;
 - г) создание новых значений существующих слов.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие негативные характеристики речевой культуры современного общества вы можете назвать?
2. Часто ли вы неоправданно используете иностранные слова?
3. В каких случаях не рекомендуется употреблять иностранные слова, имеющие аналоги в русском языке?
4. Что можно сказать о стиле сегодняшнего общения?
5. Каковы изменения, произошедшие в последние годы в сфере лексики русского языка?

Задания для самостоятельной работы

Задание 1. Оцените уместность использования заимствований в следующем тексте.

Эккаунт-менеджер разъясняет ситуацию арт-директору, а тот назначает дизайнера на данный проект, выдает ему задание и контролирует его исполнение. Эккаунт здесь имеет право только совещательного голоса, и то если спросят. Когда дизайн готов, арт-директор и дизайнер предъявляют его экка-

унту. Эккаунт (он сейчас представитель клиента) утверждает дизайн и везет его клиенту, перед которым отстаивает это дизайнерское решение (сейчас он представитель агентства). Если есть аргументированные возражения (например, нарушен фирменный стиль или не учтены какие-то пожелания), дизайн возвращается по цепочке к дизайнеру на переделку. И все сначала. Ровно та же схема работает с копирайтером, размещением, полиграфией и пр.

<http://www.user.cityline.ru/~bronto/disput.html>

Задание 2. Согласны ли вы с автором следующего высказывания? Приведите аргументы за и против, примеры речевых ситуаций, в которых можно использовать советы автора. Значения незнакомых вам слов уточните по словарям или с помощью поисковых систем Интернета.

Людам свойственно говорить «на разных языках», используя одни и те же русские слова. Клиент ВСЕГДА говорит на своем языке. Мало того, что в терминах своего бизнеса, так он еще и опыт жизненный имеет другой, и зачастую другое образование, и вообще он другой человек. Дизайнер говорит на своем языке. Да что там, он даже мыслит по-другому. И в подавляющем большинстве не понимает клиента. Нужен специальный переводчик, вернее два: эккаунт и арт-директор. Первый переводит с языка клиента на язык маркетинга и объясняет задачу всем, кто работает над рекламной кампанией. Второй знает язык маркетинга и язык дизайнера и ставит дизайнеру задачу на понятном для него языке. ВСЕ! Тогда все друг друга поймут. Мне возражат: «Испорченный телефон!» Но иначе нельзя. Если вы не знаете японского, но знаете португальца, не знающего русского, но знающего японский и английский, и англичанина, знающего русский, то до вас дойдет существенно больше, пусть и сильно искаженной, информации, чем если вы попытаетесь поговорить напрямую с японцем.

<http://www.user.cityline.ru/~bronto/disput.html>

Темы рефератов

1. Заимствования и их место в языке (на примере названий одежды и обуви, офисной техники, сферы досуга и др.).
2. Речевая культура молодежи.
3. Речевая культура современного преподавателя.
4. Телевидение и речевая культура.

Литература

1. Гусейнов Г. Ч. Д.С.П.: Материалы к Русскому словарю общественно-политического языка конца XX века. М., 2003.

2. Мокиенко В. М., Вальтер Х., Никитина Т. Г. Словарь русского школьного и студенческого жаргона. СПб., 2003.

3. Русецкий В. Ф. Культура речи учителя: Практикум: Учеб. пособие для студентов филологических специальностей вузов. Минск, 1999.

4. Словарь перестройки / Под ред. В. И. Максимова. СПб., 1992.

5. Словарь современного русского города / Под ред. Б. И. Осипова. М., 2003.

6. Толковый словарь русского языка конца XX века. Языковые изменения конца XX столетия / Под ред. Г. Н. Складчиковой. М., 2001.

7. Электронный ресурс: <http://echo.msk.ru/doc/152html>

2.6. Ответственность за нарушение норм публичного речевого общения

• Из этого раздела вы узнаете о том, как важно относиться к публичной речи ответственно; насколько необходим самоконтроль при употреблении тех или иных слов и чем может обернуться его отсутствие; какие юридические последствия может иметь употребление нецензурной лексики в общественном месте; что понимается под защитой чести, достоинства и деловой репутации; как регулируется законом использование иностранных слов в официальной и публичной сферах общения.

• Вы научитесь различать такие понятия, как клевета, оскорбление; узнаете, в каких случаях, кем и как проводится лингвистическая экспертиза устного или письменного публичного выступления.

• Вы овладеете некоторыми приемами языковой экспертизы, приобретете первые навыки разграничения бытового и юридического значения слов.

Рассуждая о культуре речи, необходимо затронуть и юридический аспект речевого бескультурья. Словом можно вдохновить, утешить и похвалить. Словом можно обидеть, ранить и унижить. Вы сами можете привести немало примеров того, как сгоряча сказанное слово надолго разрушало отношения даже самых близких людей.

Но слово может стать и преступлением. Поэтому закон приравнивает многие словесные действия к волевым актам, т.е. поступкам, имеющим юридическое значе-

ние. К таким словесным действиям относятся, например, письменное оформление договоров и иных сделок, а также клевета, оскорбления, угрозы и т.п. За публичное высказывание, не соответствующее нормам этики, вы будете нести правовую ответственность и можете быть довольно сурово наказаны.

Наказания за нарушение лингвистической этики существовали в России еще в XIX в. Так, в 1865 г. Московский окружной суд вынес обвинительный приговор доктору медицины Ельцинскому, признав его виновным в оскорблении частного пристава Врубеля неприличным словом «безобразия». На основании ст. 104, 110 Уложения о наказаниях провинившийся доктор был подвергнут денежному взысканию в размере трех рублей серебром.

В современном российском законодательстве существует целый ряд законодательных актов, карающих за несоблюдение норм публичного общения. Их нужно знать, чтобы ваше необдуманное слово — устное или письменное — не обернулось судебным делом. Прежде всего это Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях (КоАП РФ), частности ст. 5.60 («Клевета»), 17.16 «Клевета в отношении судьи, присяжного заседателя, прокурора, следователя, лица, производящего дознание, судебного пристава», 5.61 («Оскорбление»)¹, 5.26 («Нарушение законодательства о свободе совести, свободе вероисповедания и о религиозных объединениях»), 20.1 («Мелкое хулиганство»).

Клевета, т. е. распространение заведомо ложных сведений, порочащих честь и достоинство другого лица или подрывающих его репутацию, влечет за собой наложение административного штрафа в размере от 1 тыс. до 2 тыс. руб. Если клеветником является должностное лицо, то штраф может составлять от 10 тыс. до 20 тыс. руб., а в случае совершения этого противоправного деяния юридическим лицом размер штрафа возрастает до 100—200 тыс. руб. В качестве

¹ До внесения изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации (УК РФ) в декабре 2011 г. клевета и оскорбление являлись исключительно уголовными преступлениями и преследовались по ст. 129 и 130 УК РФ соответственно. Статья 17.16 «Клевета в отношении судьи, присяжного заседателя, прокурора, следователя, лица, производящего дознание, судебного пристава» также является новой в КоАП РФ. Обратите внимание, что оскорбление некоторых лиц (участников судебного разбирательства, представителей власти) до сих пор является уголовно наказуемым деянием.

отягчающих обстоятельств, увеличивающих наказание, рассматривается клевета, которая высказана в публично демонстрирующемся произведении или СМИ. Она наказывается административным штрафом в размере от 2 тыс. до 3 тыс. руб. Должностные лица в этом случае обязаны выплатить от 20 тыс. до 30 тыс. руб., юридические лица — от 200 тыс. до 300 тыс. руб. За клевету, соединенную с обвинением лица в совершении тяжкого или особо тяжкого преступления, штрафы еще выше: 3–5 тыс. руб. для граждан, 30–50 тыс. руб. для должностных лиц, 300–500 тыс. руб. для юридических лиц. Непринятие мер к недопущению клеветы в публично демонстрирующемся произведении или СМИ влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от 10 тыс. до 20 тыс. руб., на юридических лиц — от 50 тыс. до 100 тыс. руб. (обычных граждан эта часть статьи не касается).

С декабря 2011 г. действует статья «Клевета в отношении судьи, присяжного заседателя, прокурора, следователя, лица, производящего дознание, судебного пристава». Клевета в отношении судьи, присяжного заседателя или иного лица, участвующего в отправлении правосудия, в связи с рассмотрением дел или материалов в суде карается административным штрафом в размере 3–5 тыс. руб. (должностное лицо в этом случае вынуждено будет заплатить 20–30 тыс. руб., юридическое лицо — 100–300 тыс. руб.). То же действие, совершенное в отношении прокурора, следователя, лица, производящего дознание, судебного пристава, в связи с производством предварительного расследования, исполнением приговора суда, принудительным исполнением иного судебного акта, акта иного органа или должностного лица, а также в связи с обеспечением установленного порядка деятельности судов, влечет наложение административного штрафа на граждан в размере от 3 тыс. до 5 тыс. руб. (на должностных лиц — от 20 тыс. до 30 тыс. руб., на юридических лиц — от 100 тыс. до 300 тыс. руб.).

В качестве отягчающего обстоятельства рассматривается клевета, соединенная с обвинением лица в совершении тяжкого или особо тяжкого преступления. В этом случае для граждан предусмотрен административный штраф 5 тыс. руб. или административный арест на срок до пяти суток; для должностных лиц — штраф от 30 тыс.

до 50 тыс. руб., для юридических лиц — от 300 тыс. до 500 тыс. руб.

Карается также **оскорбление**, т. е. унижение чести и достоинства другого лица, выраженное в неприличной форме (ст. 5.61 КоАП РФ). Неприличная форма дискредитации потерпевшего означает, что отрицательная оценка его личности дается в грубой, циничной, а потому резко противоречащей принятой в обществе манере общения между людьми. Оскорбление наказывается административным штрафом в размере от 1 тыс. до 3 тыс. руб. (штраф, накладываемый на должностных лиц, составляет от 10 тыс. до 30 тыс. руб., на юридических лиц — от 50 тыс. до 100 тыс. руб.). Более тяжким правонарушением считается оскорбление, содержащееся в публичном выступлении, публично демонстрирующемся произведении или СМИ. Оно влечет за собой наложение административного штрафа в размере от 3 тыс. до 5 тыс. руб. (в случае если виновным признано должностное или юридическое лицо, размер штрафа составляет 30–50 тыс. руб. и 100–500 тыс. руб. соответственно). Непринятие мер к недопущению оскорбления в публично демонстрирующемся произведении или СМИ наказывается штрафом в размере 10–30 тыс. руб. (должностные лица) или 30–50 тыс. руб. (юридические лица).

Административную ответственность за оскорбление религиозных чувств граждан предусматривает ст. 5.26 КоАП РФ «Нарушение законодательства о свободе совести, свободе вероисповедания и о религиозных объединениях». Подобные действия влекут за собой наложение административного штрафа в размере 500–1000 руб.

Нецензурная брань в общественных местах в соответствии со ст. 20.1 КоАП РФ расценивается как мелкое хулиганство и влечет за собой наложение административного штрафа в размере 500–1000 руб. или административный арест на срок до 15 суток. Те же действия, сопряженные с неповиновением законному требованию представителя власти либо иного лица, исполняющего обязанности по охране общественного порядка или пресекающего нарушение общественного порядка, влекут наложение административного штрафа в размере от 1000 до 2500 руб. или административный арест на срок до 15 суток.

Помимо административной, нарушение норм публичного общения может повлечь за собой уголовную ответственность, предусмотренную Уголовным кодексом Российской Федерации (УК РФ). Например, ст. 297 УК РФ «Неуважение к суду» устанавливает ответственность за оскорбление участников судебного разбирательства, которое расценивается как одно из преступлений против правосудия. Такое оскорбление наказывается штрафом до 80 тыс. руб. или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до шести месяцев, либо обязательными работами на срок до 480 ч, либо арестом на срок до четырех месяцев. То же деяние, выразившееся в оскорблении судьи, присяжного заседателя или иного лица, участвующего в отправлении правосудия, карается штрафом в размере до 200 тыс. руб. или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до 18 месяцев, либо обязательными работами на срок до 480 ч, либо исправительными работами на срок до двух лет, либо арестом на срок до шести месяцев. Публичное оскорбление представителя власти при исполнении им своих должностных обязанностей или в связи с их исполнением (ст. 319 УК РФ) относится к преступлениям против порядка управления и влечет за собой штраф в размере до 40 тыс. руб. или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до трех месяцев, либо обязательными работами на срок до 360 ч, либо исправительными работами на срок до одного года.

В соответствии с нормами Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ) **достоинство личности, честь, доброе имя, деловая репутация** относятся к *личным немущественным правам* и охраняются законом. В ст. 151 ГК РФ предусматривается компенсация за причиненный гражданину *моральный вред* (т.е. физические или нравственные страдания), который может быть нанесен в том числе и в словесной форме. Согласно ст. 152 ГК РФ гражданин вправе требовать по суду опровержения порочащих его честь, достоинство или деловую репутацию сведений, если распространивший такие сведения не докажет, что они соответствуют действительности. Таким образом, организация не может требовать компенсации морального вреда, поскольку неспособна на нравственные или иные страдания. В то же время нормы ГК РФ, касающиеся защиты деловой репутации гражданина, применяются и к защите деловой репутации юридического лица.

В 2005 г. был принят Федеральный закон № 53-ФЗ «О государственном языке Российской Федерации», согласно которому при использовании русского языка как государственного не допускается использование слов и выражений, не соответствующих нормам современного русского литературного языка, за исключением иностранных слов, не имеющих общеупотребительных аналогов в русском языке.

В последнее время участились случаи судебных исков, связанных с нарушениями норм публичного общения. В таких делах вынести обоснованное решение возможно лишь в том случае, когда суд опирается на компетентное мнение. Нередко для вынесения решения требуется проведение лингвистического анализа, и поскольку знаний и умений юристов для этого бывает недостаточно, суд привлекает на помощь экспертов-языковедов. В 2001 г. в России была создана Гильдия лингвистов-экспертов по документационным и информационным спорам (ГЛЭДИС) — независимая организация, которая объединяет высококвалифицированных филологов, представителей ведущих вузов Москвы и других городов. Функции ГЛЭДИС — проведение лингвистических экспертиз, например: разъяснение значения и происхождения слов, словосочетаний и фраз; исследование случаев, связанных с исками о защите чести, достоинства и деловой репутации (в том числе анализ публикаций в СМИ); исследование структуры текстов, анализ основного и дополнительного содержания текстов; определение авторства текста; толкование отдельных положений законодательных актов; исследование товарных знаков на предмет их соответствия нормам современного русского литературного языка, а также на предмет соответствия другим товарным знакам; анализ текстов, размещенных в Интернете, и пр.

Приведем конкретный пример одной из лингвистических экспертиз¹, которая была проведена по запросу суда, рассматривавшего иск мэра Москвы Ю. М. Лужкова к телеведущему С. Л. Доренко по поводу авторских передач последнего от 5 сентября 1999 г., 26 сентября 1999 г. и 3 октября 1999 г. На разрешение экспертизы были поставлены следующие вопросы. Содержит ли выступле-

¹ Цена слова / Отв. ред. М. В. Горбаневский. 3-е изд., испр. и доп. М., 2002.

ние С. Л. Доренко негативную информацию о Ю. М. Лужкове? Если содержит, то в какой форме: утвердительной, предположительной или в какой-либо другой? Содержит ли выступление С. Л. Доренко оскорбление по отношению к Ю. М. Лужкову? (Заметим, что это обычный минимум вопросов, которые помогают судье вынести вердикт по делу о защите чести, достоинства и деловой репутации.) В результате проведенного исследования эксперты пришли к следующим выводам: материалы выступления С. Л. Доренко от 3 октября 1999 г. содержат в себе негативную информацию о Ю. М. Лужкове: его деятельности как мэра г. Москвы и его личностных качествах. (Все выводы в экспертизе подтверждены выдержками из стенограммы телепередач и их лингвистическим анализом.) Фрагменты выступлений, которые названы выше, имеют форму утверждений. Если эти утверждения не соответствуют действительности, то их следует квалифицировать как порочащие Ю. М. Лужкова (вывод о соответствии действительности той или иной информации, о наличии умысла в том или ином высказывании находится в компетенции суда, это не относится к задачам лингвистов). Высказывания С. Л. Доренко не содержат оскорблений Ю. М. Лужкова в прямой форме, т.е. в виде оскорбительных номинаций, прозвищ и т.п. Экспертами выступили сотрудники Института русского языка им. В. В. Виноградова РАН (Москва). Кстати сказать, ответчик, не согласный с решением суда, послал апелляцию в высшую инстанцию, и лингвистическая экспертиза была проведена повторно — на этот раз сотрудниками Института лингвистических исследований РАН (Санкт-Петербург). Эксперты пришли к противоположным выводам: словесные выпады Доренко против мэра Лужкова были признаны сатирическими приемами, соответствующими жанру передачи (памфлет); признаков оскорбления в телепередаче найдено не было.

Таким образом, лингвистическая экспертиза происходит на стыке лингвистики и юриспруденции, говорят даже о становлении новой отрасли науки — юрислингвистики. Ведь юристы не обладают нужными знаниями и инструментами, необходимыми для лингвистического анализа текста, речевой конфликт выходит за границы сугубо правового поля, а лингвистам порой недостает юридической строгости, без которой невозможно вынести однозначно трактуемый, объективный вердикт.

Либерализация общества, свобода слова заметно снизили планку, предъявляемую к качеству публичной речи. Политики, представители государственной власти, даже деятели культуры не стесняются на публике «блеснуть» своим знанием сленговой и обсценной (нецензурной) лексики, более того — ее употребление становится своего рода шиком. Неудивительно, что именно речевые конфликты в последнее время получили столь широкое распространение и активно входят в судебную практику. Конечно, они не могут быть разрешены только карательными методами. Вспомним еще раз об этическом аспекте нормы. В публичном общении необходимо стремиться к постоянному внутреннему самоконтролю речи, который, к сожалению, у многих попросту отсутствует. А это уже вопрос не права, а культуры общества и воспитания.

Практикум

Тест

- Вашего друга обозвали свиньей. Закон расценивает это как:
 - клевету;
 - оскорбление;
 - просто обидные слова;
 - угрозу.
- Лингвиста-эксперта по документационным и информационным спорам не могут попросить:
 - определить авторскую принадлежность литературного произведения;
 - определить, содержится ли в газетной статье клевета;
 - истолковать нечетко прописанное положение закона;
 - исследовать товарный знак на предмет плагиата.
- Компания молодых людей «разговаривает» матом в метро, не обращая внимания на недовольство окружающих. Сотрудники правоохранительных органов вправе арестовать ребят за:
 - хулиганство;
 - терроризм;
 - нарушение Закона «О государственном языке Российской Федерации»;
 - оскорбление.
- Депутат подает в суд на газету по поводу опубликованной заметки, содержащей следующие строки: «Всем известно, что чиновники — гнусные типы, крайне безответственные и склонные к взяточничеству». Выиграет ли депутат суд:
 - да, так как налицо оскорбление;

- б) да, так как это клевета;
- в) нет, потому что в высказывании нет умысла;
- г) нет, потому что высказывание не направлено на конкретное лицо.

Вопросы для самоконтроля

1. Существует ли правовая ответственность за нарушение этики культуры речи?
2. В чем различие между оскорблением и клеветой?
3. С какой целью и кем проводится лингвистическая экспертиза?
4. Что такое моральный вред?
5. Можете ли вы подать в суд, если были оскорблены ваши религиозные чувства?

Темы рефератов

1. Этика и право в СМИ.
2. Лингвистика и право: точки соприкосновения.
3. Речевые конфликты в современном обществе и способы их разрешения.
4. Правила проведения лингвистической экспертизы.
5. Культура речи в публичном общении.

2.7. Коммуникативные техники ведения диалога.

Невербальные сигналы в общении

-
- Из этого раздела вы узнаете о приемах эффективного общения, о важности слушания при разговоре, познакомитесь с особенностями русской культуры общения, получите представление об основных ошибках при ведении диалога.
 - Вы научитесь использовать некоторые техники ведения диалога и оценивать невербальные сигналы партнера, задавать различные типы вопросов для стимулирования общения, вести «малые диалоги».
 - Вы овладеете основами общения без слов, а также некоторыми техниками ведения продуктивного диалога.
-

Рассмотрим теперь некоторые коммуникативные техники, которые позволяют развить базовые социальные навыки, необходимые для эффективного общения. К таким техникам относятся:

- контроль социальной дистанции;

- контроль за выражением лица (например, «несчастное» выражение лица — проявление дефицита социального навыка);
- контроль позы;
- поддержание контакта глаз;
- контроль тона и громкости голоса;
- понимание социальных сигналов других людей, таких как тон голоса, выражение лица и др.

Выделяются три группы сигналов, которыми обмениваются люди в процессе общения: *вербальные (речь)*, *невербальные* и *паралингвистические*. Любой разговор начинается с установления невербального контакта, и то, как он будет установлен, во многом определяет ход беседы. Дистанция между разговаривающими людьми, их позы, жесты, мимика и интонации могут многое рассказать о них, о том, что они чувствуют в момент речи, какую роль для себя избрали, соответствует ли сообщение их реальной точке зрения или нет.

Как утверждают некоторые психологи, большая часть человеческого общения происходит с помощью жестов, поз и соблюдения расстояния между людьми, а на долю слов остается совсем немного. Эксперименты показали, что человеческое общение всего на 7% является вербальным (слова, фразы), на 38% — вокальным (интонация, тон голоса, другие звуки) и на 55% — невербальным. Большинство исследователей приходят к выводу о том, что вербальные способы используются для передачи фактической информации, в то время как чувства и эмоции собеседников передаются невербально.

Люди значительно различаются между собой по своим коммуникативным способностям, в частности, способности считывать и оценивать невербальные сигналы. Известно, что в целом женщины гораздо лучше распознают их, чем мужчины, и лучше умеют использовать. Именно эту восприимчивость к невербальным сигналам зачастую называют «женской интуицией». Женская интуиция наиболее ярко проявляется у тех, кто занимается воспитанием детей, ведь женщинам приходится в течение нескольких лет полагаться только на невербальные сигналы, посылаемые ребенком. Однако повышенная восприимчивость к эмоциональному состоянию собеседника отмечается даже у совсем маленьких девочек, и в этом они значительно превосходят мальчиков того же возраста.

Все невербальные сигналы, которые производят люди в процессе общения, можно разделить на врожденные, т.е. обусловленные генетически, и приобретенные, обусловленные воспитанием. Невербальными сигналами для общения пользуются не только люди, но и животные. Чем более развитой нервной системой обладает животное, тем более сложными сигналами оно пользуется, тем шире их репертуар и тем больше среди них сигналов, приобретенных в течение жизни. Например, в случае высших приматов можно уже говорить об использовании мимики.

Спорным является вопрос о том, какие сигналы стоит отнести к врожденным, а какие — к приобретенным у человека. Удалось установить, что, например, улыбка или плач возникают у младенцев даже в том случае, когда они не могут скопировать чью-то мимику. Предполагается, что таким образом дети воздействуют на родителей, запуская ответную инстинктивную реакцию опеки, а затем и весь комплекс инстинктивного родительского поведения.

В то же время исследователей привлекает изучение жестов в различных культурах. Установлено, что у разных народов существуют совершенно идентичные выражения лиц для демонстрации эмоций, следовательно, они тоже являются врожденными. Когда люди счастливы, они улыбаются, когда они сердятся или грустят — хмурятся. Многие ученые пытаются установить биологическую обусловленность врожденных жестов и выражений лица. Например, оскал — явный признак нападения. В наше время он приобрел форму презрительной усмешки и часто используется в общении. Считается, что улыбка по своему происхождению также является угрожающим жестом, но в наши дни в сочетании с другими, не угрожающими жестами, она служит для выражения удовольствия. Другой пример универсального жеста — пожимание плечами, выражающее непонимание предмета беседы или незнание. Он состоит из трех основных компонентов: раскрытые ладони, приподнятые плечи и поднятые брови.

Кроме того, каждый народ помимо языка слов вырабатывает собственный язык жестов. Таким образом, какой-то широко распространенный и используемый в одной культуре жест может оказаться бессмысленным или иметь совершенно другое значение в другой культуре. Кроме того, играет роль не только этническая принадлежность собеседников, но и то, в какой области они живут. Стерео-

типы общения городских и сельских жителей различаются довольно сильно. И здесь главную роль играет фактор плотности населения. Известно, что повышенная плотность населения — очень сильный стрессор. Сельскому жителю в общении понадобится больше личного пространства, чем городскому, который легче воспримет вторжение в свою «личную зону».

Если вы хотите, чтобы люди в вашем обществе чувствовали себя комфортно, соблюдайте соответствующую дистанцию. Можно выделить несколько основных зон, в которых происходит общение:

- публичная зона (свыше 3,6 м). Это расстояние наиболее предпочтительно, когда надо обратиться к большой группе людей;
- социальная зона (от 1,22 до 3,6 м). Если мы встречаемся с посторонними, то предпочитаем, чтобы они держались именно на таком расстоянии от нас. Человеку не нравится, если сантехник, продавец, новый знакомый приблизится к нему на меньшее расстояние;
- личная зона (от 46 см до 1,22 м). На таком расстоянии друг от друга стоят люди на работе, дружеских встречах или официальных мероприятиях;
- интимная зона (от 15 до 45 см). Ее люди рассматривают как личную собственность. Только самым близким людям позволено в нее вторгаться.

Очень важно соблюдать дистанцию, соответствующую ситуации. Окружающие могут принять или отвергнуть вас в зависимости от того, насколько уважительно вы относитесь к их личному пространству. Если вы дружески обнимаете человека, с которым только что познакомились, он может отнестись к вам весьма негативно, хотя при этом будет улыбаться и внешне проявлять симпатию, чтобы сразу вас не обидеть.

Ситуация толчеи в общественном транспорте, лифтах, театральных фойе неизбежно приводит к потере людьми личного пространства. В таких случаях сразу начинают действовать некоторые неписанные правила поведения. Например, вы не должны разговаривать с посторонними людьми, встречаться с ними взглядом (вступать в визуальный контакт) и т.д. Находясь в переполненном автобусе или вагоне, мы замыкаемся, люди вокруг нас как бы перестают быть личностями, и мы не реагируем на вторжение в наше личное пространство.

Совершенно другая ситуация складывается на демонстрациях, митингах или народных гуляниях. Как правило, людей здесь объединяет некоторая цель, которую они хотят достичь совместными усилиями. По мере того, как плотность толпы увеличивается, у каждого человека в ней остается все меньше личного пространства, что вызывает чувство враждебности. Вот почему чем толпа больше, тем она агрессивней.

Огромное влияние на людей оказывает плотная жилищная застройка. Здесь человек также обладает слишком маленьким личным пространством, что приводит к сильнейшему стрессу и соответственно к физиологической реакции на стресс. Это одна из причин, почему уровень преступности в областях с высокой плотностью населения значительно выше, чем в областях с низкой плотностью.

Территориальное поведение присуще людям в не меньшей степени, чем животным. Это легко заметить, понаблюдав за собой. Почти у всех людей есть определенное место за обеденным столом или любимое кресло у телевизора. Ученики, заходя в класс, также занимают места за партами не случайно, а в соответствии с определенными правилами. Многим хорошо известен дискомфорт, когда мы обнаруживаем постороннего человека сидящим на месте, которое считали своим. Если в кинотеатре у человека будет возможность выбрать место, он, скорее всего, не сядет рядом с занятым местом, а выберет для себя некое пустое пространство из кресел, тем самым выделив комфортное расстояние между собой и ближайшим человеком.

Кинесика (жесты и мимика) также выражает статусные отношения. Жесты и мимика вышестоящего характеризуются большей свободой в пределах поддерживаемого этикетно определенного режима общения, чем жесты и мимика нижестоящего участника общения.

Способы выражения статусного неравенства между людьми посредством кинесики обнаруживают существенное сходство с такими же способами у приматов. Так, нахмуренные брови, плотно сжатые губы, оскал, выдвинутый вперед подбородок, длительный взгляд — это знаки агрессивного поведения, знаки угрозы у горилл, шимпанзе и макак. Получатель таких сигналов должен продемонстрировать свое подчиненное положение. Встретив длительный взгляд вышестоящего, нижестоящий член обезьяньего кол-

лектива должен отвести глаза. В противном случае взгляд нижестоящего воспринимается как вызов. Подобные нормы поведения свойственны и людям: прямой длительный взгляд на незнакомца часто интерпретируется как дерзость. Вместе с тем, если человек постоянно отводит взгляд либо часто и неконтрольно моргает (более 20 раз в минуту), то такое поведение может свидетельствовать о нервозности или серьезной психической патологии.

Степень напряженности тела является показателем статусных отношений: минимальное напряжение отмечено у вышестоящего при общении с нижестоящим, максимальное — у нижестоящего при общении с вышестоящим. Ориентация тела также выражает статусные отношения: максимально фронтальная ориентация характерна для людей, общающихся с вышестоящими мужчинами, минимально фронтальная — для людей, общающихся с нижестоящими женщинами. Представители среднего класса реже дотрагиваются во время разговора до своих собеседников (в отличие от рабочих).

Но важно знать, что не только эмоции определяют жесты, но и сами жесты могут значительно влиять на наше самочувствие. Например, многие влиятельные люди часто используют следующие жесты: они прогуливаются, заложив руки за спину, высоко подняв голову, выставив подбородок и захватив кистью одной руки другую руку. Этот жест говорит об уверенности в себе и превосходстве над окружающими. Человек открывает наиболее уязвимые части тела: живот, сердце, горло, тем самым бессознательно демонстрируя свое бесстрашие. Опыт показывает, что стоит принять такую позу, находясь в состоянии стресса, например, ожидая приема у зубного врача, как вы тут же почувствуете себя спокойнее и увереннее. Не следует путать захват кисти кистью с захватом запястья, что говорит о разочаровании и о попытке справиться со своими чувствами. В этом случае кисть охватывает запястье другой руки очень плотно, как бы в попытке удержать ее от нанесения удара. Можно отметить, что чем выше располагается кисть захватывающей руки, тем выше степень раздражения человека.

Еще одним примером роли кинетических сигналов в общении может послужить следующий эксперимент. Известно, что скрещенные на груди руки люди используют в качестве барьера, если ощущают некую угрозу или не уве-

рены в своих силах. Этот жест означает, что человек нервничает или настроен негативно. Двум группам студентов предложили посетить курс лекций. Студентов из первой группы попросили не скрещивать ни руки, ни ноги и сидеть расслабленно. Второй группе, наоборот, велели сидеть со скрещенными руками. В конце каждой лекции исследователи анализировали, насколько хорошо студенты усвоили материал и как они относятся к этому курсу. Результаты показали, что группа, сидевшая со скрещенными руками, усвоила материал на 38% хуже, чем те студенты, которые слушали лектора в открытой позе. Вторая группа также продемонстрировала более критичное отношение к лектору и к теме лекций. Это говорит о том, что поза как проявление некой внутренней установки может влиять и на наше восприятие.

Наконец, посредством *фонации* (громкости, высоты голоса) уточняется состав участников общения (шепот ограничивает круг участников коммуникации, а громкий голос расширяет). В США высокий голос у женщин ассоциируется с женственностью и общительностью, а низкий голос — с ориентацией на статус говорящей.

Нужно учесть, что в невербальном общении любой жест имеет значение не только для того, кто его делает, но и для его собеседника. Возможно, вам удобно сидеть или стоять, скрестив руки, но не забывайте, что ваш собеседник воспримет такую позу однозначно негативно. Если во время разговора он скрещивает руки на груди, значит, вы сказали что-то такое, с чем он не может согласиться. В такой ситуации бессмысленно продолжать настаивать на своем (хотя на словах собеседник может выражать свое согласие) — следует выяснить, что вызвало протест. Помните, что до тех пор, пока руки вашего собеседника остаются скрещенными, его негативное отношение к вам сохраняется. Такая поза была вызвана определенным отношением и она способна его только усилить.

Есть простой, но очень эффективный метод борьбы с этой позой. Подайте собеседнику что-нибудь — ручку, книгу, блокнот. Он будет вынужден изменить позу, раскрыть ладони и наклониться вперед. Так вы сможете сделать собеседника более открытым и восприимчивым. Другой способ — попросите собеседника наклониться вперед, чтобы рассмотреть что-то важное. В результате он тоже

будет вынужден отказаться от занятой позы. Ваши раскрытые на виду ладони покажут, что вы рассчитываете на искренний ответ.

Если вы научитесь отслеживать и анализировать наиболее характерные для вас невербальные сигналы (с каким выражением лица вы здороваетесь, как изменяются ваша поза, жестикуляция при встрече с преподавателями или ровесниками, в каких ситуациях вы избегаете смотреть в глаза человеку), то значительная часть работы по освоению социальных навыков будет вами проделана. Впоследствии это позволит вам не только более точно оценивать поведение других людей, но и моделировать собственные реакции по своему усмотрению.

При всей важности невербальных сигналов не стоит забывать и о том огромном значении, которое имеет в нашей жизни речь. Благодаря речи мы устанавливаем контакты с окружающими, обмениваемся информацией, обобщаем свой опыт, делимся чувствами. Умение начать и поддерживать разговор также требует развития определенных коммуникативных умений, в частности:

- вступать в контакт;
- задавать вопросы;
- вести разговор;
- услышать и понять то, что имел в виду партнер;
- воспринять и понять то, что партнер не в состоянии был выразить;
- передать партнеру, что его поняли и услышали;
- выравнять эмоциональное напряжение в беседе.

Синтез всех этих умений образует то, что принято считать тактом.

Очень важно научиться побуждать другого человека к активному диалогу. Наиболее распространенной ошибкой в общении является то, что мы зачастую слышим только себя. Наш эгоцентризм выражается не только в том, что мы слушаем собеседника «вполуха», а потом настаиваем на решении своей проблемы — он проявляется также в уверенности, что партнер видит мир такими же глазами и потому не надо специально объяснять ему, что мы имеем в виду; нам почему-то кажется, что ему и так все должно быть ясно.

Другой важной причиной, по которой необходимо активизировать собеседника, является то, что люди избегают

самораскрытия. В детстве и юности вместо положительного отклика мы часто сталкиваемся с грубостью и непониманием. Кроме того, многие в глубине души уверены, что их мысли и предложения никому по-настоящему не интересны.

Наконец, есть еще один фактор, который необходимо учитывать для успешного налаживания контактов с окружающими людьми. Общение в русской культуре характеризуется высокой **контекстностью**. Это означает, что смысл слов в значительной степени зависит от ситуации и множества почти неуловимых сигналов, которыми обмениваются собеседники. Иногда мы вовсе не имеем в виду того, что говорим вслух. Зачастую это является большой проблемой для иностранцев, приезжающих в нашу страну. Наивная вера в то, что имеется в виду именно то, что говорится, свойственна, например, жителям Скандинавии, Швейцарии и в особенности Германии.

Культуры с *низкой* контекстностью характеризуются: а) прямым и немедленным обращением к задачам и проблемам; б) приданием большого значения личной компетентности и эффективности; в) преобладанием ясных, точных и эффективных взаимодействий.

Культуры с *высокой* контекстностью характеризуются: а) необходимостью установления доверия перед началом обсуждения каких-либо вопросов; б) приданием большого значения отношениям и доброй воле; в) приданием большого значения обстоятельствам, в которых происходит разговор. В высококонтекстных культурах люди интерпретируют сказанное другими словами, опираясь на оттенки формулировок, тон голоса, социальный статус говорящего, предысторию вопроса и отношений собеседников и социальную обстановку. В русской культуре очень важно проникнуть по ту сторону произносимых слов, и в этом огромную роль играют интуиция и опыт общения.

Как мы уже отмечали, среди коммуникативных способностей можно выделить наиболее важные: умение разговаривать и умение услышать и понять. В свою очередь, для развития первого умения требуется освоить технику формулирования вопросов и технику так называемого малого разговора, для развития второго — техники повторения, перефразирования и интерпретации.

Рассмотрим три типа вопросов и способы их формулирования.

Коммуникативные техники	Определения	Как это сделать?
Открытые вопросы	Вопросы, предполагающие развернутый ответ	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Начинайте вопрос со слов: что? как? почему? при каких условиях? ✓ Что следует предпринять, чтобы изменить ситуацию? ✓ Какой результат был бы приемлемым для вас? ✓ Что вы имеете в виду, когда говорите о...?
Закрытые вопросы	Вопросы, предполагающие однозначный ответ (например, сообщение какой-либо точной информации) или ответ «да»/«нет»	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Вы дочитали книгу? ✓ Когда начинаются экзамены? ✓ Тебя больше всего интересуют развлечения?
Альтернативные вопросы	Вопросы, в формулировке которых содержатся варианты ответов	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Вам больше подойдет ответ по телефону или в письме? ✓ Вас интересуют последние данные или материал за весь год? ✓ Хотите чаю или кофе?

Как правило, в нашей речи мы недостаточно используем открытые вопросы, чаще — закрытые. Одна из самых распространенных проблем в общении — с самого начала, не прояснив суть дела, сразу сформулировать свою версию, а потом для проверки этой версии задавать закрытые вопросы. В сущности, закрытые вопросы — это гипотезы, уже готовые предположения, которые нужно лишь подтвердить или опровергнуть. Однако наши гипотезы могут абсолютно не совпадать с тем, что имеет в виду или хочет сказать нам собеседник. Очень часто в конфликтах, например, между подростками и их родителями, остро стоит именно эта проблема. Диалог невозможен потому, что люди говорят каждый о своем и друг друга не слышат.

Закрытые вопросы подталкивают собеседника к совершенно определенному ответу, который может не иметь

никакого отношения к реальной ситуации, поэтому они часто воспринимаются как обвинения. Например: «Ты вчера не занимался. Ты не хочешь поступать в институт?» Поэтому гипотезы лучше заменить открытыми вопросами, которые позволяют партнеру дать свою версию ситуации.

Альтернативные вопросы занимают промежуточное положение, но, в сущности, это тоже гипотезы, просто в альтернативном вопросе содержится не одна, а несколько гипотез, и все они могут оказаться неверными.

Большинство людей задают закрытые вопросы автоматически, даже не задумываясь о форме вопроса. Чтобы получить желаемый ответ, им следует потренироваться в том, чтобы переформулировать закрытые вопросы в открытые.

Кроме того, вопросы необходимо формулировать так, чтобы собеседнику хотелось отвечать на них. Однако даже открытые вопросы часто вызывают парадоксальную реакцию: партнер, вместо того чтобы дать однозначный ответ, замыкается в себе, теряет интерес к разговору, чувствует себя внезапно выбитым из колеи и т.д. Причиной этого могут быть вопросы, которые воспринимаются как скрытые обвинения, упреки, непрошенные советы, ложные интерпретации. Часто первым, причем самым мощным откликом является «звучание задетой душевной струны». Почему так происходит? Дело в том, что вопрос занимает в нашей культуре совершенно особое положение. Многие вопросы воспринимаются нами не как информационный запрос, а как обвинение или упрек. Право задавать вопросы — это статусная привилегия. «Вопросы здесь задаю я», — такое заявление может сделать только тот, кто обладает большими полномочиями, властью, силой. Поэтому вопрос — уже сам по себе сигнал, что к нам обращается кто-то подавляющий, способный навязать свою волю.

Исследования показали, что в нашей культуре осуждение или запрет выражаются не столько императивными, сколько вопросительными предложениями. Вместо того чтобы сказать ребенку: «Не ходи!» или «Не бери!», мы говорим: «Куда пошел?», «Зачем взял?» Такая форма обращения не только преследует цель запрещения какого-либо действия, но и направлена на эмоциональное подавление другого человека. К сожалению, благодаря механизм социального наследования люди, становясь взрослыми, автоматически воспроизводят эти формы взаимодействия уже со своими детьми.

Начальственное порицание или «административный восторг» (как с легкой руки Ф. М. Достоевского называют неумеренный и неуместный пыл мелкого чиновника при выполнении им своих обязанностей) также принимают форму вопросов: «Когда вы прекратите опаздывать?», «Где вы видели, чтобы...?», «Когда вы наконец поумнеете?», «Чего вы тут все ходите, не видите что ли — закрыто?».

По этой причине отклик на вопросы зачастую носит характер генерализованной отрицательной реакции, независимо даже от интонации вопроса. Важно постараться избегать подобных ошибок в своей речи.

Ниже рассматриваются типичные ошибки при постановке вопросов и способы их преодоления.

Типичная ошибка в формулировке вопроса	Почему это ошибка?	Способ преодоления
Почему?	Скрытое обвинение: «Ваш выбор мне непонятен, а потому неправилен»	Какова логика этого выбора? Какие аргументы в пользу этого решения?
Почему вы не...?	Скрытое обвинение: «Вы сделали неправильно»	Что, на ваш взгляд, необходимо было сделать в этой ситуации? Как вы оцениваете такое решение?
Как вы могли согласиться...? (отказаться, пригласить, не пригласить, так ответить, не ответить и т.д.)	Скрытое обвинение в неподчинении уже принятому ранее (за вас) решению: «Вы недостаточно опытни, предусмотрительны, лояльны и т.д.»	Не могли бы вы обосновать это решение? Чем оно было продиктовано?

Наиболее нейтральны вопросы, содержащие местоимение «мы» или вообще не содержащие местоимений. Когда в вопросе содержатся местоимения «ты» или «вы», вероятность негативной реакции на него значительно выше. Нейтрализовать этот эффект можно лишь подчеркнутой вежливостью формулировок.

Для того чтобы «разговорить» партнера, побудить его к более активному ведению диалога, можно использовать технику так называемого «малого разговора». Очень важно,

чтобы человек в общении с вами чувствовал себя комфортно, и самое лучшее средство для этого — поговорить о том, что его занимает. Малый разговор — это интересная, непринужденная и приятная беседа о семейных делах, хобби и смешных ситуациях. В нашей культуре традиционно используется другой способ установления доверительных отношений: начать хором на что-то жаловаться или кого-то ругать. Однако подобный разговор не несет в себе полезной информации и не оставляет после себя приятных эмоций, которые побудили бы человека к дальнейшему общению. Важно помнить, что в большинстве случаев люди ищут положительных эмоций, а в нашем общении отмечается их явный дефицит. Поэтому малый разговор — это вовсе не пустячная болтовня. Его цель — создать благоприятную психологическую атмосферу, заложить основы взаимной симпатии и доверия или, в случае возникновения некоторого напряжения, восстановить эмоциональное равновесие и доверие.

Здесь необходимо ввести понятие экспертной зоны. *Экспертная зона* — это область, которой человек интересуется и в которой он является, хочет являться или считает себя экспертом. Малый разговор должен проходить в личной экспертной зоне собеседника, касаться приятных и интересных для него сторон жизни. Высокий класс малого разговора состоит в следующем: надо говорить о том, что является экспертной зоной другого человека, а не вашей. В начале разговора эта техника создает благоприятный эмоциональный тон, а впоследствии может снизить возникшее напряжение. Ее использование уместно также в том в случае, когда вам необходимо обсудить что-то очень серьезное и значимое для вас с другим человеком. Любая, даже очень серьезная, конфронтация, возникшая в ходе «большого разговора», преодолевается с помощью «малого разговора» и обсуждения, казалось бы, не имеющих никакого отношения к делу забавных ситуаций.

Критерии правильного «малого разговора»:

- он приятен собеседнику;
- вовлекает его в диалог;
- располагает к вам собеседника;
- дает пищу для следующего малого разговора.

Есть несколько способов, при помощи которых можно поддержать такую беседу.

Во-первых, каждому человеку приятно, когда вы помните то, о чем говорили с ним в прошлый раз, ссылаетесь на рассказы вашего собеседника о себе, о его занятиях и увлечениях. Очень важно помнить имя партнера. Цитирование слов партнера, как правило, сразу располагает к вам человека, придает ему значимости и повышает его самооценку.

Во-вторых, очень важны положительные высказывания о событиях, происходящих в жизни собеседника, благоприятных событиях в жизни вообще, переменах к лучшему, о достижениях собеседника и чужих успехах, о людях, не участвующих в разговоре, но известных вам обоим. Не забывайте делать комплименты, похвалите собеседника за что-либо — ведь мы очень часто не замечаем того, что достойно похвалы.

В-третьих, вы можете поделиться с собеседником важной, интересной и приятной для него информацией. Наконец, вы можете привлечь внимание другого человека, рассказав ему какую-то смешную или интересную историю.

Следует, однако, помнить о том, что эта техника, как и любая другая, может быть использована неправильно; совершив ряд ошибок, можно добиться прямо противоположного результата.

Ниже перечислены типичные ошибки при ведении малого разговора.

Вид ошибки	Примеры
«Допрос»	<ul style="list-style-type: none"> — Ну, а чем тебя радует сын в последнее время? — Увлекается компьютером... Даже слишком... — А в какие игры он играет? — ...? (собеседница в затруднении) — Какие у него любимые игры? — ...? (собеседница в еще большем затруднении)
Немотивированный (внешне неоправданный) переход к обсуждению дел	<ul style="list-style-type: none"> — Как ты планируешь встретить Новый год? — Мы уезжаем 25 декабря. — 25-го? А ты успеешь закончить работу?

Вид ошибки	Примеры
Интригующий «русский негатив»	— Новый год на носу, а мы нигде ничего не украсили. — Да, что-то никакого настроения нет...
«Типичное не то»	Ситуация, когда кто-то, ну уловив из контекста смысла беседы, отвечает, что называется, «не в тему»: — Ты меня не слушаешь? — в пятый раз спросил ее Юра. — Да, да, конечно, — невпопад ответила Наташа (Я. Войтова. Бедная Лиза)

Подобного рода ошибки возникают, когда мы забываем о главном назначении малого разговора и его основных характеристиках: непринужденности, увлекательности и приятности.

Практикум

Тест

1. В процессе общения люди используют три группы сигналов. Исключите лишний вариант:

- а) вербальные;
- б) невербальные;
- в) экстралингвистические;
- г) паралингвистические.

2. Социальная зона общения действует на расстоянии:

- а) свыше 3,6 м;
- б) от 1,22 до 3,6 м;
- в) от 46 см до 1,22 м;
- г) от 15 до 45 см.

3. Кинесика — это:

- а) характеристика голоса (громкость и высота);
- б) скорость речи;
- в) жесты и мимика;
- г) интонация.

4. Открытые вопросы — это:

- а) вопросы, предполагающие однозначный ответ;
- б) вопросы, предполагающие развернутый ответ;

в) вопросы, в формулировке которых содержатся варианты ответов;

г) вопросы, не предполагающие ответа, так как он заранее известен.

5. Область, которой человек интересуется и в которой он является (считает себя, хочет являться) специалистом, называется:

а) личная зона;

б) социальная зона;

в) специальная зона;

г) экспертная зона.

6. Малый разговор — это:

а) разговор, в котором участвует небольшое количество беседующих;

б) очень короткий разговор, суть которого сводится к обмену двумя-тремя репликами;

в) непринужденная беседа о семейных делах, хобби, смешных событиях;

г) преимущественно деловой разговор на какую-либо конкретную, узкоспециальную тему.

Вопросы для самоконтроля

1. Насколько важен в процессе общения невербальный контакт?

Приведите примеры.

2. Что в разговоре передается вербально, а что — невербально?

3. Кто лучше распознает невербальную информацию — мужчины или женщины?

4. Что такое зона общения? Назовите основные зоны. Почему люди, живущие в областях с высокой плотностью населения, а также жители районов с плотной застройкой испытывают сильный стресс?

5. Что такое территориальное поведение? Приведите примеры.

6. Каким образом жесты демонстрируют социальный статус собеседников?

7. Какие коммуникативные техники и умения вы можете назвать?

8. Как можно охарактеризовать культуры с высокой контекстностью? Культуры с низкой контекстностью?

9. Использование в разговоре вопросов какого типа более продуктивно? Каких вопросов и формулировок следует избегать?

10. Что такое «малый разговор»? Каковы его характеристики и преимущества перед «большим разговором»? Какие ошибки можно допустить при ведении «малого разговора»?

11. Согласны ли вы с героем романа А. Марининой «Пружина для мышеловки»? Аргументируйте свою позицию.

Одно из правил, которое я вывел сам для себя за годы работы в жилом секторе, гласило: никогда не спрашивай, понимает ли тебя собеседник, всегда спрашивай, согласен ли он с тобой. Вопрос «Понимаете?» может прозвучать оскорбительно, особенно если человек немолод или, наоборот, слишком юн. Вопрос о согласии или несогласии звучит совсем по-другому и сразу придает беседе характер разговора на равных. Более того, создается впечатление, что я признаю возможность собственной неправоты и интересуюсь мнением своего собеседника по этому вопросу. То есть получается более уважительно и, следовательно, располагает к искренности и доверительности.

Темы рефератов

1. Национальные различия в невербальной культуре.
2. Особенности молодежной женской речи.
3. Презентация как речевой жанр.
4. Собеседование при приеме на работу как речевой жанр.

Литература

1. *Акишина А. А.* и др. Жесты и мимика в русской речи: Лингвострановедческий словарь. М., 1991.
2. *Арутюнова Н. Д.* Молчание: контексты употребления // Логический анализ языка. Язык речевых действий. М., 1994. С. 106–117.
3. *Горелов И. Н., Енгальчев В. Ф.* Безмолвный мысли знак: Рассказы о невербальной коммуникации. М., 1991.
4. *Иванова-Лукьянова Г. Н.* Культура устной речи: Интонация, паузирование, логическое ударение, темп, ритм: Учеб. пособие для студентов, аспирантов, преподавателей-филологов и учащихся старших классов гуманитарного профиля. М., 1998.
5. *Крейдлин Г. Е.* Кинесика // *С. А. Григорьева, Н. В. Григорьев, Г. Е. Крейдлин.* Словарь русских жестов. М.; Вена, 2001. С. 166–254.
6. *Крейдлин Г. Е.* Риторика позы // Язык и культура: Факты и ценности. М., 2001. С. 207–216.
7. *Крейдлин Г. Е.* Семантические типы жестов // Лики языка. М., 1998. С. 174–180.
8. *Куликова Л. В.* К понятию коммуникативного стиля // Вестник ВГУ. Серия: Филология. Журналистика. 2004. № 1. С. 34–40.
9. *Пиз А.* Язык телодвижений: (Как читать мысли других людей по их жестам): Пер. с англ. М., 1992.
10. *Сидоренко Е. В.* Коммуникативные техники в менеджменте. Регуляция эмоционального напряжения. М., 2004.
11. Электронный ресурс: <http://www.home-edu.ru>

Ключи к тестам

Раздел 2.1 – 1в, 2в, 3г.

Раздел 2.2 – 1б, 2г, 3а, 4в.

Раздел 2.3 – 1г, 2в, 3в.

Раздел 2.4 – 1б, 2г, 3б.

Раздел 2.5 – 1г, 2а, 3в.

Раздел 2.6 – 1б, 2в, 3а, 4г.

Раздел 2.7 – 1в, 2б, 3в, 4б, 5г, 6в.

Глава 3

ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТИЛЕВОЙ СОСТАВ КНИЖНОЙ РЕЧИ

3.1. Общая характеристика книжной речи

- Из этого раздела вы узнаете, какие сферы обслуживает книжная речь и в каких функциональных стилях она реализуется, а также в чем специфика языка художественной литературы.
 - Вы научитесь не связывать книжную речь только с письменной формой бытования.
 - Вы овладеете спецификой книжной речи.
-

Книжная речь обслуживает политическую, законодательную, научную сферы общения (конгрессы, симпозиумы, конференции, заседания, совещания). Традиционно в книжной речи выделяют следующие функциональные стили:

- публицистический;
- научный;
- официально-деловой;
- язык художественной литературы.

Язык художественной литературы противопоставлен и разговорной речи, и другим книжным стилям: во-первых, в силу присущей ему эстетической функции, а во-вторых, в силу того, что в нем принципиально возможны любые языковые элементы (из диалектов, жаргонов, просторечия, т.е. из ненормированной, некодифицированной сферы общенародного языка), которые получают в контексте художественного произведения эстетическую мотивированность наряду с мотивированностью коммуникативной. Отношения между понятиями *язык художественной литературы* и *литературный язык* истолковывались по-разному. Ряд филологов рассматривает язык художественной литературы

как один из стилей литературного языка, хотя и отмечает его особое место в кругу стилей. Акцентируя естественные связи между литературным языком и языком художественной литературы, эта точка зрения в то же время не свободна от воздействий так называемого лингвистического нормативизма. Между тем нормы литературного языка, фиксируемые в словарях, по выражению филолога В. П. Григорьева, «всего лишь “нулевая точка” эстетического отсчета для качественно иных норм языка художественной литературы».

Книжные тексты на протяжении веков оказывали наибольшее влияние на развитие языка, так как имели жизненно важное значение: цивилизационное у специальных текстов и эстетическое — у неспециальных. Выработанные в них средства и приемы построения текста принимались за идеальные, авторитетные, на которые ориентировался язык в целом. Еще совсем недавно общеязыковые нормы извлекались исключительно из книжных текстов, только они считались достойным объектом изучения.

Практикум

Тест

1. В книжную сферу не входят следующие тексты:
 - а) выступление на семинаре;
 - б) заявление в деканат;
 - в) информационная заметка;
 - г) переписка в чате.
2. Источником литературной нормы традиционно является:
 - а) речь носителей элитарного языкового типа;
 - б) книжные тексты;
 - в) художественная литература;
 - г) речь, понятная большинству.
3. Язык художественной литературы — это:
 - а) сфера употребления языка;
 - б) функциональный стиль;
 - в) особый вид языка;
 - г) форма существования языка.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие сферы общения обслуживает книжная речь?
2. Какие функциональные стили входят в книжную сферу?

3. В чем заключается специфика языка художественной литературы?

4. В чем значение книжных текстов для культуры?

5. Насколько допустима ненормативная лексика в художественных текстах?

Темы рефератов

1. Литературная норма в современном детективе.

2. Изменение источников русской литературной нормы.

Литература

1. Валгина Н. С., Розенталь Д. Э., Фомина М. И. Современный русский язык: Учебник / Под ред. Н. С. Валгиной. 6-е изд., перераб. и доп. М., 2002. (См. также эл. версию: <http://www.hi-edu.ru/x-books/xbook107/01/index.html> www.grammar.ru)

3.2. Жанровая дифференциация, отбор языковых средств в публицистике.

Речевая агрессия и речевая манипуляция в СМИ

• Из этого раздела вы узнаете, какие жанры существуют в публицистическом стиле, познакомитесь с понятиями «речевая агрессия» и «речевая манипуляция».

• Вы научитесь ориентироваться в жанрах публицистики, понимать, в каких случаях вы имеете дело с речевой агрессией и манипуляцией.

• Вы овладеете навыками распознавания речевой агрессии и манипуляции и сможете осознанно противостоять им.

Система жанров публицистического стиля. Отбор языковых средств. *Публицистический стиль* — это функциональный стиль, который обслуживает широкую область общественных отношений: политических, экономических, культурных, спортивных и др. Он используется в средствах массовой информации (СМИ) — журналах, газетах, на радио и телевидении.

Главная функция публицистического стиля — сообщение социально значимых новостей и их комментирование, оценка событий и фактов.

Публицистические тексты имеют ряд общих черт:

- все они носят воздействующий характер, связанный с созданием у читателей (зрителей) определенного отношения к передаваемой информации;
- пишутся в соответствии с определенной идеологической системой и опираются на систему определенных идеологических ценностей;
- отличаются тенденциозностью, т.е. журналист сознательно ставит свой текст на службу той или иной идее;
- обладают ярко выраженным субъективным началом;
- воспринимаются читателями (зрителями) как определенный эталон речи, поэтому создаются журналистами с установкой на демонстрацию речевого мастерства.

Таким образом, отбор языковых средств в публицистике происходит исходя из задач информирования и воздействия.

Отбор событий, о которых информируют публицистические тексты, определяется их социальной значимостью. К социально значимым относят события, имеющие общественный интерес: это встречи глав государств, принятие новых законов, театральные премьеры, спортивные события и т.д. Зачастую они носят повторяющийся характер, поэтому информация об этих событиях стандартна, при ее освещении используются стереотипные выражения (*состоялась встреча глав государств, театральный сезон открылся премьерой, состоялся матч между командами*).

Воздействующая функция публицистических текстов реализуется через систему оценочных средств, главным из которых является политическая метафора. С помощью метафоры у читателей формируется либо положительное, либо отрицательное мнение о той или иной политической единице (политике, партии, программе, мероприятии). Большую роль в публицистических текстах играют и другие средства эмоционального воздействия. Таким образом, публицистический стиль постоянно сочетает *экспрессивность* и *стандартизованность*.

Публицистический стиль функционирует в определенных устойчивых тематических, композиционных и стилистических формах — *жанрах*. Традиционно публицистические жанры делятся на информационные, аналитические и художественно-публицистические.

Если вам необходима конкретная информация, то вы обратитесь к информационным жанрам: заметке, репортажу,

интервью, отчету. Если вас интересует анализ происходящих событий, то вы будете читать тексты аналитических жанров: беседу, статью, корреспонденцию, рецензию, обзор. Если вы хотите получить образное, конкретно-чувственное представление о факте или проблеме, вам подойдут тексты, написанные в художественно-публицистическом жанре, например в жанре очерка, эссе, фельетона, памфлета.

Коротко охарактеризуем каждую группу жанров.

Для **информационных жанров** в целом характерна объективность в изложении информации.

Информационная заметка рассказывает о том, где, когда, какое событие произошло, происходит, будет происходить (см., например, сообщения в таких рубриках газеты «Аргументы и факты», как «Было», «Новости, сенсации», «Будет»: «22 января. В Лос-Анжелесе на ринге встретятся россиянин Олег Маскаев и американец Куинн Наварре» (2005)). В расширенной информации добавляются комментирующие части, уточняющие *почему, зачем, при каких обстоятельствах, как именно*, например: «Почетное звание “Европеец года” присвоил известному российскому детскому врачу Леониду Рошалю журнал “Ридерс дайджест” — за самоотверженную работу по спасению детей, пострадавших в разных уголках земного шара. Впервые “Европейцем года” стал россиянин» (АиФ. 2005. № 3).

Репортаж характеризуется присутствием автора на месте события. Современный репортаж часто является смешанным жанром — информационно-аналитическим, где совмещаются описание активных действий журналиста для выяснения вопроса (интервью с очевидцами, участниками события) и анализ проблемы. Например: «“У вас зарплата — 55 тысяч рублей в месяц, у губернатора — 94 тысячи, а нам подачку кинули в 200 рублей! А мы за вас голосовали!” — кричали возмущенные пенсионеры Владимира своему мэру. Бастовать против замены льгот деньгами здесь начали еще до вступления закона в силу — 25 декабря. Наш корреспондент отправился во Владимирскую область разобраться, за что боролись и на что напоролись старики» (АиФ. 2005. № 3).

Современное *интервью* — полифункциональный жанр. Оно может быть как информационным (вопросы, задаваемые информированному лицу о событии), так и аналитическим (беседа о проблеме) или публицистическим (портретное интервью).

Целью **аналитических жанров** является анализ журналом социально значимой актуальной проблемы, сложившегося положения дел, события с точки зрения автора. Самый распространенный аналитический жанр — *проблемная статья*. Для нее характерна логичность изложения, в ее основе лежит рассуждение, которое строится как доказательство главного тезиса. Статья может представлять собой как дедуктивное рассуждение — от главного тезиса к доказательствам, так и рассуждение индуктивное — от посылок к выводу. В отличие от рассуждения в научной статье рассуждение в газетной статье носит эмоциональный характер, его главная цель — воздействие на читателя. В качестве фактологических доказательств могут использоваться различные эпизоды событий, мини-интервью. Автор выражает свое мнение, дает оценки происходящему. Вот как доказывает свой тезис журналист «АиФ» В. Костиков, анализируя действия властей в связи с монетизацией льгот, прошедшей в январе 2005 г. (тезис «Власть не понимает, как живет народ, она оторвалась от народа»): «Хорошо было заметно, что власть очухалась и запричитала по телевидению лишь спустя неделю. Оно и неудивительно. По подсчетам журналистов, значительная часть министров, губернаторов, депутатов, глав местных администраций “оттягивалась” на новые длинные праздники за рубежом (т.е. там, где их деньги лежат). И по дороге из “Шереметьева” оч-ч-чень удивились, увидав, что их машины с мигалками застревают в толпе каких-то плохо одетых и не очень веселых людей. И вдруг прозрели: батюшкисветы!!! Да ведь это никак народ! Откуда? Зачем? Кто позволил?» (АиФ. 2005. № 3).

Художественно-публицистические жанры дают читателю возможность воспринимать проблему в образной, конкретно-чувственной форме. Наиболее ярко образность проявляется в *очерке*. Характер очерка, как и интервью, во многом зависит от объекта изображения: он может быть проблемным, портретным, путевым, событийным. В очерке одним из действующих героев является повествователь, который рассказывает о событии от первого (*Я-форма*) или от третьего (*ОН-форма*) лица. Очерк может быть написан от лица повествователя-журналиста, от лица героя очерка, повествователь также может выступать как закадровый наблюдатель или закадровый комментатор. Образ повествователя вносит в очерк особое эмоциональное отношение к описываемым событиям и героям. Повествование

и рассуждение в очерке окрашено эмоциональной авторской оценкой. Отличительная черта очерка — изобразительность, для него характерны яркие детали, характеризующие героя и событие.

В последние годы в жанровой системе публицистики произошли существенные изменения. Так, почти во всех газетах исчезла *передовая статья*. Это связано с усилением информационной функции газеты и ослаблением воздействующей. Почти пропали очерки и фельетоны. Больше место в газете, чем прежде, стал занимать жанр *журналистского расследования*. Вместе с тем популярными становятся жанры, в основе которых лежит диалог: интервью, «круглые столы», беседы, экспресс-интервью, позволяющие узнать информацию и мнение «из первых рук».

В настоящее время для системы жанров в целом характерно упразднение жанровых перегородок и появление гибридных жанров.

Речевая агрессия. Под *речевой агрессией* понимается форма речевого поведения, нацеленного на оскорбление или преднамеренное причинение вреда человеку, группе людей, организации или обществу в целом.

Политическая борьба в современной России обострилась, одновременно усилилась и агрессивность речевого поведения ее участников. В последние годы нередко стали судебные процессы, связанные с защитой чести и достоинства, причем в качестве ответчиков выступают видные журналисты. Достаточно посмотреть передачу Михаила Леонтьева «Однако» (Первый канал) или программу «Поединок» Владимира Соловьева (Россия 1), чтобы понять, о чем в данном случае идет речь.

Агрессивное речевое поведение нарушает этические нормы общения, предписывающие уважать собеседника, не наносить ему вред.

Агрессивное речевое поведение связано с такими речевыми действиями, как словесное оскорбление или унижение кого-либо, высказывание угроз, деструктивные пожелания в чей-либо адрес, призывы к агрессивным действиям, насилию. Форма таких речевых действий может носить литературный характер, что не снижает их агрессивности (например, вполне литературные слова *подлец* и *мерзавец* наносят человеку не меньший вред, чем жаргонные *падла* и *гнида*). Таким образом, понятие речевой агрессии не сво-

дится лишь к употреблению бранных слов и нелитературных выражений, это более широкое понятие.

Выделяют несколько разрядов лексики, использование которых при характеристике определенного лица явно связано с речевой агрессией:

1) слова и выражения, обозначающие антиобщественную, социально осуждаемую деятельность (*бандит, жулик, мошенник*);

2) слова с ярко выраженной негативной окраской (*двурушник, расист, враг народа*);

3) названия профессий, употребляемые в переносном значении (*палач, мясник, сапожник*);

4) метафоры, отсылающие к названиям животных (*кобель, сука, свинья*);

5) глаголы с «осуждающей» семантикой (*украсть, присвоить, ханнуть*);

6) слова, содержащие в своем значении негативную экспрессивную оценку чьей-либо личности (*гадина*);

7) эвфемизмы для слов первой группы, сохраняющие их оценочный (резко негативный) характер (*женщина легкого поведения, путана, интердевочка*);

8) каламбуры, направленные на унижение или оскорбление адресата (*коммуняки, дерьмократы, прихватизация*).

Помимо агрессивных речевых действий к формам речевой агрессии относится и распространение злостной клеветы или сплетни о ком-либо.

Целью речевой агрессии может быть как прямое оскорбление собеседника, так и формирование негативного отношения аудитории к какому-либо третьему лицу. В этом случае создается дискредитирующий образ врага: обыгрывается его имя, используются отталкивающие сравнения, подчеркиваются непривлекательные детали. Публикации и выступления в ходе предвыборной борьбы дают огромное количество подобных примеров. Такая форма речевой агрессии, провоцирующей ответную агрессивность аудитории, является одним из средств манипулирования массовым сознанием.

Речевая манипуляция. Под *речевой манипуляцией* понимают вид речевого воздействия, используемый для скрытого внедрения в психику адресата целей, желаний, намерений, отношений или установок, не совпадающих с теми, которые имеются у адресата в данный момент.

Речевая манипуляция в СМИ используется как инструмент манипуляции политической, основой которой является скрытое управление политическим сознанием и поведением людей с целью принудить их действовать (или бездействовать) вопреки собственным интересам.

Политическая манипуляция — это «способ господства путем духовного воздействия на людей через программирование их поведения. Такое воздействие направлено на психические структуры человека, осуществляется скрытно и ставит своей задачей изменение мнений, побуждений и целей людей в нужном власти направлении» (С. Кара-Мурза).

Средства речевой манипуляции направлены не на рациональное убеждение, а на внушение путем воздействия на эмоциональную сферу адресата.

Определенный эмоциональный настрой читателей (зрителей) создается в СМИ с помощью манипулирования информационным потоком. Так, реальное положение дел может *преднамеренно исказиться* путем замалчивания одних фактов и выдвигения на первый план других. Вот что пишет политолог Б. Вишнеvский: «То, что питерское телевидение любит власть и не любит ее оппонентов, очевидно для каждого, кто смотрит “5-й канал”. Деятельность губернатора освещается подробно и благожелательно, оппозиция же (“яблочники”, коммунисты, “лимоновцы” и другие) изображаются компанией неудачников, не способных предложить ничего конструктивного. Валентина Матвиенко (губернатор Санкт-Петербурга) и чиновники Смольного свое мнение излагают в эфире сами, а мнение оппозиции нам пересказывают комментаторы, чья объективность сравнима лишь с комментариями советского ТВ, посвященными американскому империализму или международному сионизму» (Мой район. 2005. 18 февр.).

Другим способом манипулирования информационным потоком является *публикация ложных (непроверенных) сообщений*, преследующая цель пробудить у читателей негативные эмоции с помощью визуальных средств или словесных образов и т.д. Например, безусловно негативную реакцию читателей вызовет следующее сообщение под названием «Слишком много нолей»: «Мне даже как-то поплохело, когда я увидела эту цифру. В солидном журнале, информации которого я склонна доверять, речь шла о привычках нашей элиты — где живут, что носят, на чем ездят. На фото-

графиях — знакомые лица, а в сильном увеличении показаны их наручные часы. Марка “Patek Philippe Perpetual Calendar” Владимира Путина оценивалась в 60 тысяч долларов. Сначала я решила, что журнал брешет, и залезла на сайт фирмы, которая производит такую красоту. Оказалось — все верно, и 60 тысяч не предел... А может, и правда, журнал ноли попутал?» (Мой район. 2005. 18 февр.).

Существуют и специальные *речевые приемы внушения* (суггестии).

Первая группа приемов внушения строится на демонстрации общности позиций автора и читателя (слушателя). К таким приемам относятся:

- использование *МЫ-формы*, идентифицирующей автора и читателя (слушателя). Например, в заголовке «Что получим вместо льгот» (Российская газета. 2005. 21 янв.) автор заранее солидаризируется с читателем, объявляя его своим союзником;

- выражение уверенности автора в согласии адресата с позицией автора: «Помните знаменитую чеховскую фразу о том, что в человеке все должно быть прекрасным: и лицо, и одежда, и мысли? Думаю, многие из нас приписали бы еще: “...и запах”!» (Российская газета. 2005. 21 янв.);

- похвала адресату. Часто используется в рекламе товара: «Шоколад для настоящих мужчин».

Вторая группа приемов связана с характером самого сообщения. Оно не должно вызывать у адресата ни тени сомнения. Для этого используются:

- подача сообщения как факта, не подлежащего сомнению, с помощью следующих речевых формул: *как известно, совершенно очевидно, как мы знаем;*

- представление субъективного мнения в виде факта или истины, не требующих доказательства. В этом случае высказывание представляет собой категорическое суждение, например заголовков и подзаголовков статьи: «Ароматный мир опасен. Даже букет лилий способен отравить атмосферу в семье» (Российская газета. 2005. 21 янв.).

Третья группа приемов направлена на создание у читателей (слушателей) отрицательного отношения к оппоненту или критикуемому положению вещей. Эта цель достигается путем:

- включения в текст воображаемой речи противника, раскрывающей его истинные интересы. Например: «И чтобы было более понятно, чтобы меня не обвинили,

что русский язык я плохо знаю, я буду выступать перед вами как представитель иностранной спецслужбы. Так вот... наши женщины все уже обветшали, потому что капитализм — страшная система, а у вас свеженькая русская молодежь — и мы вывезли у вас лучший генетический фонд. Все ваши девушки работают в наших борделях, только они во всех борделях Европы. Мы их “забили”, им хотелось посмотреть Европу — мы им показали Европу. Показали: отобрали паспорта, загнали в публичные дома. Но этого мало. Наше население в Европе больное, пожилое: нужно менять запчасти — желудок, почки, сердце. И сегодня наши ученые могут менять все, кроме мозга. Наши западные врачи меняют все, нам нужны запчасти. Откуда? Вы, русские свиньи, мы вас будем вытягивать в Европу, умерщвлять и пересадку органов производить» (В. Жириновский);

- риторических вопросов в сочетании с иронией, направленной против оппонента.

Воздействие СМИ на сознание людей нередко достигается с помощью *стереотипов* и *имиджей*. Характерными особенностями стереотипа являются: схематизм, упрощенность, символичность, иллюзорность, субъективность. Стереотип воплощает в себе специфическое отражение ценностей, единообразное отношение к объекту, его усредненное восприятие.

Как пишет С. Кара-Мурза, манипуляция сознанием характерна именно для демократического общественного устройства. Лишенное возможности применять прямые способы насилия и подчинения, демократическое общество вынуждено прибегать к технологиям подключения общественного мнения. Так, принятие политического решения включает несколько этапов: 1) ликвидацию существующих в обществе стереотипов восприятия определенной проблемы; 2) обсуждение в СМИ данной проблемы через «круглые столы», конференции, в результате чего формируется определенный набор альтернатив, предлагаемых на суд общественного мнения; 3) проведение «токшоу», в ходе которых телезрители могут голосовать за то или иное решение вопроса, в результате чего у них создается впечатление сопричастности принимаемому решению.

Для манипулирования общественным мнением используются *мифы*. Миф, как правило, действует вне логических схем и имеет образно-эмоциональный характер; любой миф, в том числе и политический, не создается по канонам логики. Социальное мифотворчество является определенной функцией СМИ. Известный американский ученый Герберт Шиллер описывает пять основных мифов, утверждающих господство правящей элиты, которые доминируют в сознании американцев благодаря деятельности журналистов: миф об индивидуализме и личном выборе; миф о нейтралитете, внедренный в массовое сознание; миф о неизменной природе человека; миф об отсутствии социальных конфликтов; миф о плюрализме СМИ.

Мифы способствуют либо сохранению статус-кво, если они настраивают человека на пассивность и инертность, либо осуществлению каких-либо планов и программ, обеспечивая поддержку тем или иным политическим силам.

Речевая агрессия и манипуляция — это крайние проявления воздействующей функции СМИ. Важно уметь различать речевую манипуляцию и приемы языковой выразительности. Последние, в отличие от приемов речевой манипуляции, помогают создавать реальную картину мира и формировать собственное эмоциональное отношение к информации.

Практикум

Тест

1. Определите, к какой группе жанров публицистики (1, 2, 3) относятся перечисленные слева жанры (а, б, в, г, д, е, ж). Обратите внимание: отдельные позиции этого теста предусматривают несколько вариантов ответов.

а) статья б) информация в) интервью г) очерк д) репортаж е) фельетон ж) отчет	1) информационные жанры 2) аналитические жанры 3) художественно-публицистические жанры
---	--

2. Определите элементы, характеризующие каждый из жанров:

а) статья	1) присутствие автора на месте события
б) очерк	2) анализ проблемы
в) интервью	3) образное, конкретно-чувственное изображение фактов и событий
г) репортаж	4) диалог журналиста с собеседником

3. Найдите определение, наиболее точно характеризующее следующие понятия.

3.1. Речевая агрессия — это:

- а) употребление бранных слов;
- б) случайное причинение вреда человеку;
- в) намеренное оскорбление человека словом;
- г) критика в адрес собеседника.

3.2. Речевая манипуляция — это:

- а) синоним политической манипуляции;
- б) средство политической манипуляции;
- в) часть политической манипуляции;
- г) цель политической манипуляции.

4. Найдите высказывания, правильно характеризующие природу следующих явлений.

4.1. Речевая манипуляция действует посредством:

- а) внушения;
- б) убеждения;
- в) принуждения;
- г) обмана.

4.2. Политическая манипуляция используется:

- а) во всех типах общественного устройства;
- б) в странах с тоталитарным правлением;
- в) в странах с демократическим устройством;
- г) в странах с монархическим правлением.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение публицистического стиля и его основных функций.

2. С помощью каких речевых средств реализуется воздействующая функция публицистических текстов?

3. На каком основании выделяются три группы публицистических жанров?

4. Что такое речевая агрессия и каковы ее формы?

5. Что такое речевая манипуляция и в чем она проявляется?

Задания для самостоятельной работы

Задание 1. Познакомьтесь со списком метафор, которые, по результатам исследований, являются наиболее употребительными в публицистике конца XX в. Проанализируйте номер какой-нибудь газеты и сделайте вывод о том, изменился или нет список актуальных метафор, при помощи которых описывается действительность в публицистическом тексте.

Основой для создания метафоры в современном публицистическом стиле являются темы *болезни, еды, войны, апокалипсиса, секса, криминала*.

1. Болезнь: августовский финансовый коллапс, моральная реанимация, столичный истеблишмент лихорадит, температура в российском обществе нормальная: 36,6; проблема частных вкладов очень болезненная, лекарство в виде «шоковой терапии», больные вопросы нашей жизни, хроническая проблема, кризис как лекарство, правовой маразм.

2. Еда: всеядный в политическом плане, сыроватость закона просто разит наповал, пережарить очередное скандальное блюдо, талантливого политика съели с кашей.

3. Война: редко отсиживался в обороне, форпост буддизма, рубеж обороны рубля, идеологическая «артподготовка», Дума торпедирует все начинания исполнительной власти, финансовое вторжение, финансовая агрессия, политический фронт, визовая война, информационная борьба.

4. Апокалипсис: трясина кризиса, крах экономики, на обломках демдвижения, катастрофа — национальная, экологическая, гуманитарная; обречены на поражение, на вымирание; голодовка, нищета, кризис, СПИД — чума XX века, стоим на краю пропасти.

5. Секс: вторая половая война, региональные структуры не готовы «лечь» под Лужкова, мы должны этим забеременеть: серьезно, от любви, а не от удовлетворения какой-то своей похоти (*о спектакле*).

6. Криминал: политические разборки, правовой беспредел, постоянно будем на игле (*о кредитах Запада*), они навязывают свой кайф всему миру (*об американцах, воюющих в Югославии*).

Григорьева О. Н. Публицистический стиль в системе функциональных разновидностей языка // Язык СМИ как объект междисциплинарного исследования: Учеб. пособие. М., 2003

Задание 2. Прочитайте фрагменты из материалов газеты «Аргументы и факты» (2005. № 3), отражающих одно и то же событие. Назовите событие, о котором идет речь. Определите, как и с какой целью (проинформировать, проанализировать, рассказать подробности и т.д.) представлено это событие. Сделайте вывод, к какому жанру относится каждый из материалов.

Фрагмент 1

В понедельник В. Путин дал свою оценку идущей в России монетизации льгот. По его словам, правительство и региональные власти не выполнили поставленную задачу — не ухудшить положение тех, кто нуждается в государственной помощи. А таких граждан в России по-прежнему огромное количество. Особо президент остановился на проблеме отмены льготного проезда на транспорте. Решить ее можно было бы, предоставив людям выбор: покупать проездные билеты по цене, не превышающей размер соответствующих льготных выплат, либо получить эту сумму деньгами. «Это самое простое, самое понятное, — сказал В. Путин. — Любой гражданин может решить: или купить проездной документ, который позволяет в течение месяца ездить на всех видах городского транспорта, или оставить эти деньги у себя, если он ездит не так интенсивно».

Кремль попенял правительству и губернаторам

Фрагмент 2

— Похоже, однако, что крайними сегодня пытаются сделать самих стариков и те партии, которые их поддержали. Грозят административными и даже уголовными делами организаторам несанкционированных митингов.

— Я считаю, что это смехотворно. Ошарашенная власть ищет каких-то зачинщиков и находит их в рядах оппозиции. Но оппозиция для того и существует, чтобы использовать острые ситуации и указывать власти на ее ошибки... Проблема не в кознях оппозиции, а в плохой работе самих госорганов, в центре и на местах. Есть Конституция, где записано: Россия — социальное государство, и никакие реформы не могут ущемлять права граждан. Есть прямое указание президента правительству, что никто не должен пострадать в ходе монетизации. Министры заверили, что так оно и будет... Народ потому и вышел на улицы, что видит: конституционные принципы и распоряжения президента не выполнены.

В. Лукин. Замена льгот или наперстничество?

Фрагмент 3

Движение было заблокировано на два часа, — рассказывает начальник ОВД Ленинского района Георгий Чевичев. — А мы ведь даже не имеем права в таких случаях применять силу. Да и по-человечески: ну как мы можем поднять руку на стариков? С другой стороны, я никому не могу позволить нарушать закон. Так что мы завели пять административных дел — на трех организаторов и двух активистов беспорядков. Уже передали дела в суд. Теперь там будут решать. Хотя, в общем-то, я ветеранов понимаю.

М. Чижов. Диалоги в транспорте и с властью

Фрагмент 4

До какой же степени нужно было обидеть людей, чтобы самые безгласные, самые терпеливые — пенсионеры и ветераны — вышли на улицу. Позорно, что большие дяди, привыкшие смотреть на улицу из импортных членовозов, поначалу даже пытались пригрозить народу властным пальчиком — мол, несанкционированно, мол, провокация. В кутузку их, зачинщиков! Каяться надо, просить прощения у оскорбленной России, а не повышать голос на собственный народ.

В. Костиков. Разные песни о главном

Задание 3. Найдите в Интернете сайты газет (например: www.rg.ru, www.aif.ru). Сравните, как освещается то ли иное событие в газете разных направлений (оппозиционных, демократических). Какую оценку дают событию эти газеты? Найдите в тексте оценочные средства и охарактеризуйте их.

Задание 4. Прочитайте отрывок из записи телевизионной передачи «К барьеру!» (НТВ. 2003. 6 дек.). Охарактеризуйте речевое поведение ее участников. Кто ведет себя более корректно, кто — более агрессивно? Какие речевые действия характеризуют агрессивное речевое поведение?

...Голос за кадром: Если вы голосуете за Дмитрия Rogozina, звоните 9958101. Если за Анатолия Чубайса — 9958102. Схватка первая.

Ведущий: Хотя ваши чувства взаимно неприязненны, но, тем не менее, Дмитрий Олегович, начнем с вас.

Рогозин: Господин Чубайс, известный персонаж Ильфа и Петрова Остап Бендер знал 400 способов относительно честного отъема денег у населения. А сколько вы знаете способов?

Чубайс: Я вижу, вы так серьезно готовились к передаче, изучали классиков, первоисточники. А вы вообще сами-то всерьез верите в то, что говорите?

Р.: Положение нашей страны, где 40 млн находится за чертой бедности и 19 млрд пытаются управлять государством, это результат Вашей активности. Поэтому вы много говорите об ответственности, вы все время говорите, что вы несете ответственность, я, правда, не знаю, куда вы ее несете и почему до сих пор вы ее туда не принесли.

Ч.: У нас, безусловно, были ошибки, и не одна. Только это наши ошибки. И ошибки эти были сделаны тогда, когда мы несли ответственность за страну. Куда ее несли? А несли ее туда, где мы сейчас находимся. Со всеми нашими плюсами, со всеми минусами. Мы несли ее в Россию, эту ответственность. Между прочим, справедливо сказали, у нас плохо с бедностью, это правда. И с теми проблемами, о которых вы не сказали ни слова. С экономическим ростом 7%, самой высокой зарплатой на пространстве СНГ в России. Между прочим, с курсом президента, который вы поддерживаете, если я правильно понимаю, он бы не взялся сам по себе, если бы не было той части работы, которую мы на себя взяли. Так что у нас все в порядке и с ответственностью, и с пониманием того, что мы сделали. Не сомневайтесь.

Р.: А электричество вы тоже придумали? Может, все, что в нашей стране, это все вами построено? И энергетика построена, и тысячелетняя история России построена вами?

Ч.: Если вы всю свою кампанию такой уважаемой крупной партии, партии под гордым названием «Родина», всю кампанию «Родины» проводите под лозунгом «Чубайса — в тюрьму», то, наверное, что-то за этим стоит. Что-то все-таки сделано, не так ли?

Р.: Вы вообще против нар или против нар конкретно для себя?

Ч.: А вы?

Р.: А я, знаете, не нес такой ответственности, которую несли вы.

Ч.: Желаящих посадить меня за прошедшие 12 лет было такое количество, что вы далеко не первый и даже не самый оригинальный. Уверяю вас, что их было столько, что если бы были хоть какие-то для этого основания у руководителей спецслужб, которые ставили это целью своей жизни, это было бы сделано уже многократно, так что вам на этой дороге еще топтать очень долго, желаю успеха.

Р.: Не я буду вас сажать, не я. Есть на это суд, есть Генпрокуратура, я думаю, что у них достаточно материалов. Давайте вспомним вехи вашего бурного пути. Именно благодаря вам мы теперь знаем такие слова, как ваучер, как секвестр, как веерные отключения. Как дефолт.

В.: Я боюсь, что мы начнем говорить на языке Думы, и народ вообще погрустнеет.

Р.: Ответственность берут тогда, когда люди понимают, что они справятся с этой ответственностью. Когда они точно знают, что они компетентны. Что они хоть что-нибудь понимают в том, за что они берутся.

Ч.: Как я уже сказал, вы не первый обвинитель на моем длинном жизненном пути, их было большое количество. Обвинения были самые разные. Но вот обвинения в том, что мы непрофессиональны, обвинения в том, что мы не понимаем, что такое экономика и что такое государство, которое мы строили, пока вы пытались нам мешать, к счастью, не очень эффективны и не очень умелы. Потому-то мы его все-таки построили. Так что это что-то новенькое. Тут вы действительно вышли на новый уровень, я тут признаю ваш приоритет.

Р.: Что же вы строили? вы строили 12 лет. Что вы построили? Вы в правительстве с 1991 г. Именно благодаря вам началась приватизация — не та, которая создала собственника. Малого и среднего собственника. Вы создали олигархию и вы сегодня возглавляете политическую партию, которая является политическим адвокатом олигархов. Вы, случайно, не террорист, а?

Ч.: Вот тут ты съехал, не удержал тональность. В сторону террориста — это уже с совсем сильным перебором. А по существу отвечаю. Это странно, что человек, претендующий на лидерство в политической партии, до сих пор не понимает, что в стране построено, а я понимаю главное, может быть, это и бандитский капитализм. Только я напомним вам, вы у меня работали. Вы забыли об этом? В 1996 г. в штабе по избранию Ельцина Бориса Николаевича.

Р.: Я работал?

Ч.: Вы были одним из активистов, придя туда на второй тур. В качестве заместителя господина Шахновского, представителя олигархических структур, где вы работали в штабе по избранию Ельцина, так что авторство поделим с вами, я не жадный.

Р.: У вас что сегодня с головой? Потрясающе!

Ч.: Это вы забыли о том, что в 1999 г. вы были одним из лидеров комиссии по импичменту Ельцина, но в 1996 г. вы были одним из тех, кто избирал Бориса Николаевича.

Р.: Я думаю, что господин Чубайс перегрелся. Он в последнее время в РАО ЕЭС стал с лампочками здороваться. Я знаю, что вы очень наглый человек, но то, что вы будете в эфире говорить абсолютную ложь, что я работал в штабе Ельцина!..

Ч.: Я напомним известные факты. Уважаемый господин Лебедь... Вы будете отрицать, что вы работали вместе с ним и работали в его штабе? В 1996 г. после первого тура он перешел в команду Ельцина и был назначен секретарем Совбеза. Вы будете отрицать этот факт, да или нет?

Р.: Лебедь перешел, да.

Ч.: Вместе с Лебедем перешел весь его штаб, и в том числе вы.

Р.: Неправда. Никогда я не работал ни на Ельцина, ни в штабе Ельцина, я категорически был против этого режима. Более того, я вам скажу, когда Лебедь принял решение и сказал определенные слова о Ельцине и когда он стал секретарем Совбеза, это стало причиной как раз разрыва. Не надо лгать, Чубайс, я никогда не работал на Ельцина. Я никогда не был с теми, кто был рядом с вами.

Ч.: Никогда не работали на Ельцина, никогда не говорили, что первая чеченская война — это правильно, никогда ничего не говорили по поводу Хасавюрта, к которому вы не имели никакого отношения, никогда не встречались с лидерами чеченской боевой оппозиции в то время и никогда не работали в штабе Ельцина. Ничего этого не было. После этого вы пошли в другую сторону, в сторону Конгресса русских общин, потом пошли в третью сторону. Потом попросились в партию «Единая Россия», где, видимо, вас не устроили предложенные условия. После этого в итоге оказались в следующей в вашем списке партии. Список длинный, позиция гибкая. Очень преклоняюсь перед такой политической гибкостью.

Р.: Вам кто справки пишет?

Ч.: А у меня собственная голова есть, и глаза. И уши, и память пока еще хорошая.

Р.: Наверное, Чубайс сидел под столом моих переговоров с чеченскими сепаратистами. А что вы там делали под столом? Так я хочу вам сказать, господин Чубайс, никогда никакого отношения к Хасавюрту я не имел, более того, Конгресс русских общин, который я возглавлял, тогда проклял Хасавюрт. Это было величайшее предательство русского народа и нашей армии. Разгромленных вашей властью. Вы уничтожили армию в Чечне, вы уничтожили ее низкими зарплатами и антиармейской пропагандой.

В.: Извините, правды ради, хотел спросить, а вы в это время кем были?

Р.: Я был председателем Конгресса русских общин, даже в Думе не работал. Я думаю, что господин Чубайс, как известный змей-искуситель, что-то напел, наверное, Александру Ивановичу в ухо, после этого все и произошло.

В.: Вы только что обвиняли Чубайса, что он сидел под столом, а вы видели его в кустах дерева познания? То есть в ветвях дерева познания был Рогозин? Когда змей-искуситель Чубайс нашептывал в ухо. У вас, по-моему, бурная фантазия у обоих.

Ч.: Разговор действительно ушел на какие-то детали и частности.

Р.: Я просто не ожидал, что такой великий Чубайс начнет копать в белье, которое никому не нужно.

В.: Перейдите к делу.

Ч.: Есть вещи гораздо более серьезные и значимые, ради которых я и пришел сюда.

В.: Ну, скажите, наконец, не томите.

Ч.: Ну не для того же, чтобы еще раз послушать Дмитрия Олеговича, собственно, с тем же лозунгом, который он уже раз 150 повторил за эту кампанию и на котором он ее и делает.

В.: Кстати, подарите уже Чубайсу нары. Пусть у человека будут свои личные нары.

Ч.: С наручниками желательно. Так вот: суть состоит в том, что вы на этот раз создали партию, в которой вы — националист, а Глазьев — социалист. И вместе это соединение называется национал-социализм. И в нашей стране ничего более опасного и омерзительного, чем то, что вы сейчас делаете, вообще не может быть. Именно поэтому сообщаю вам, дорогой Дмитрий Олегович, что задачей моей как политика является не посадить вас в тюрьму, это по вашей части. А моей задачей и задачей нашей команды и задачей СПС является уничтожение фашистской идеологии в России и уничтожение национал-социализма как идеологии. Приглашаю вас к дуэли.

Р.: Вы что-нибудь читали по поводу синдрома заложника? Слышали?

Ч.: Я же вообще не читал ничего, включая русских классиков.

Р.: Это я знаю.

Ч.: А что спрашиваете тогда?

Р.: Я хотел бы сказать о другом. Синдром заложника — это когда люди, которым вдруг террорист дарует часть свободы или просто продлевает на несколько минут жизнь, начинают благодарить своего захватчика, террориста. Я хочу сказать, что партии, которая называется СПС, на самом деле не существует. Это заложники, которые благодарны Вам за то, что хотя бы их не пограбили, что они остались хоть с каким-то достатком. Анатолий Борисович, вы не переводите стрелки на другую тему. Не вы сюда пришли меня клеймить за национал-социализм, который ко мне даже не липнет. Что может прилипнуть

к Валентину Ивановичу Варенникову, знаменосцу победы, который идет у нас третьим номером в блоке «Родина»? Человек, который кровь проливал в борьбе с фашизмом? Неужели Вы думаете, что национал-социализм может касаться других людей? Это подмена понятий.

Голос за кадром: Перерыв.

Задание 5. Прочитайте отрывок из парламентского выступления В. Жириновского (15 октября 1996 г.). Можно ли его отнести к манипулятивным? На каком основании (использование оценочных метафор, стереотипов, мифов)? Докажите свою точку зрения.

Утром обсуждался чеченский вопрос. Зал был переполнен. С жаром, с энтузиазмом доказывали, как спасти чеченский народ. Но во второй половине дня, когда речь пошла о русском народе, — тишина и покой. И кое-кто выходит. Он не понимает вообще, что такое русская идея, русский вопрос, ему этого вообще не надо. Он говорит: давайте жить хорошо, главное, чтобы сосиски были, молочко и т.д.

Ведь речь идет о спасении русского народа как нации, как общности. При этом никто не говорит о какомто шовинизме, чтобы остальные народы ушли. Нет, и они будут спасены, если будет спасен русский народ.

Сегодня Назарбаев совершает эти ненужные акции по великому Казахстану. Он не понимает, что, как только погибнет русский народ или Россия окончательно рухнет, китайские войска вырежут всех за две ночи. Это и будет решение китайского вопроса на западных границах Китая. Все будут вырезаны.

Уберите 201-ю дивизию в Душанбе, и талибынеталибы вырежут половину Таджикистана. В 1992 г. они вошли, по планам должны были вырезать полтора миллиона таджиков, успели 300 тыс., и русская дивизия остановила это. Зачем? Казалось бы, благородно, да? Мы остановили уничтожение таджикского народа. Но кто будет благодарен за это? Кто вспомнит 1992 г.? Уже 1996 г. забыли...

Поэтому, к сожалению, чтобы русская идея восторжествовала и было воссоздано Русское государство, нам нужно пережить несколько войн, страшных, мерзких, кровопролитных, но без этого русские не поймут, что они русские. Они должны бежать из всех национальных окраин, как это сделал я 32 года назад, и когда они будут сидеть в этом парламенте, будучи избранными в разных регионах России, когда они окажутся офицерами российской армии, а не федеральной...

То есть демократия не всегда и не для всех, как сегодня происходит. Мир не всегда и не для всех. Иначе мы погибнем. То есть нельзя быть такой вот девочкой в доме терпимости. Станьте

самой плохой проституткой, еще хуже, побейте их в рекордах, тогда вы наведете порядок в этом доме. Но войти девственницей в дом терпимости — это чудовищно: заключают! Вот Россия сегодня девственница, а кругом негодяи, кругом так — волки, рычат и издеваются над нами. Значит, давайте нас: с волками жить — по-волчьи выть. Вот чем я хочу закончить.

Поэтому: русские, превращаемся в волков! Тогда спасем себя.
(Аплудисменты)

Темы рефератов

1. Особенности современного интервью-портрета (репортажа, проблемной статьи).
2. Место агрессии в телевизионных передачах.
3. Речевая манипуляция в политической речи.

Литература

1. *Базылев В. Н., Бельчиков Ю. А.* и др. Понятие чести и достоинства, оскорбления и ненормативности в текстах права и средств массовой информации // <http://www.internews.ru/books/dignity/index.html>
2. *Доценко Е. Л.* Психология манипуляции. М., 1996.
3. *Кара-Мурза С.* Манипуляция сознанием. М., 2003.
4. *Коньков В. И.* Речевая структура газетных жанров. СПб., 2004.
5. *Мельник Г. С.* Mass media: психологические процессы и эффекты. СПб., 1996.
6. *Михальская А. К.* Речевая агрессия в современной логосфере // *Михальская А. К.* Лекции по сравнительно-исторической риторике. М., 1996.

3.3. Сфера функционирования, видовое разнообразие, языковые черты официально-делового стиля

- Из этого раздела вы узнаете, что такое официально-деловой стиль речи и каковы его основные черты; какие способы классификации документов существуют и каковы важнейшие черты делового стиля на уровне лексики, морфологии, синтаксиса.
- Вы научитесь создавать деловые тексты разных жанров и оценивать готовые тексты с точки зрения их соответствия требованиям данного стиля.
- Вы овладеете особенностями использования русского языка для делового общения.

Официально-деловой стиль речи — это функциональный стиль языка, который реализует коммуникативную функцию и функцию обращения в сфере правовой и административно-общественной деятельности. Целью общения в деловом стиле речи являются предписание (*распоряжение, приказ*), указание (*должностная инструкция, методические рекомендации*), передача информации (*сопроводительное письмо, протокол, акт*) или убеждение (*реклама, письмо-оферта*). Официально-деловой стиль реализуется преимущественно в письменной форме, однако существует и устная его разновидность (*совещания, собеседования при устройстве на работу, переговоры, в том числе телефонные*). При этом общение может быть как непосредственным (*переговоры, собеседование*), так и опосредованным (*деловая переписка, приказ*), как личным, так и массовым.

Определяющим видом речи в официально-деловом стиле является монолог, хотя в последнее время все большую роль играет диалог, особенно в устной форме. Скрытая диалогичность становится сегодня присущей и деловым письмам.

Характерными чертами официально-делового стиля являются:

- объективность;
- точность;
- ясность;
- стандартизованность;
- полнота изложения.

Объективность в деловом стиле речи — одна из ведущих характеристик, поскольку коммуникация в административно-бытовой и правовой сферах общения подразумевает столкновение самых различных субъектов, чьи интересы подчас вступают в противоречие друг с другом. Целью делового общения является поиск взаимовыгодного решения возникающих проблем, поэтому составитель документа или участник устного общения должен поддерживать нейтральный тон. Именно поэтому деловой стиль речи не обладает такой характеристикой, как экспрессивность (выразительность). Участникам общения следует избегать употребления эмоционально окрашенных языковых единиц, т.е. по возможности находиться «над схваткой». Структуры делового текста не должны отражать авторского отношения к излагаемой информации (отсюда, например, преимущественное употребление безличных и пассивных конструкций).

Точность изложения информации предполагает однозначность толкования текста. Требования к точности в деловых текстах еще более высоки, чем в научных, поскольку основная сфера делового общения — правовая. Во многих случаях судьбу физического или юридического лица решает верное прочтение документа. В старом мультфильме «В стране невыученных уроков» жизнь героя зависела от правильно поставленной запятой во фразе «Казнить нельзя помиловать». Автор многочисленных пособий по делопроизводству М. В. Стенюков считает, что если бы руководители знали, какое количество судебных дел возникало только из-за непродуманного текста документа, они бы намного внимательнее относились к «языковым мелочам».

В деловых текстах следует избегать неясностей как на лексическом, так и на грамматическом уровнях (см., например, следующий фрагмент: «Непосредственная подготовка лаборатории к занятию осуществляется старшим лаборантом под руководством заведующего лабораторией. Ему (*старшему лаборанту или заведующему?*) следует проверить работоспособность оборудования и ознакомить студентов с правилами техники безопасности»). Именно требование точности предопределяет широкую повторяемость одних и тех же слов в деловом документе, ограничение синонимических замен.

Ясность текста выражается в выборе адекватных ситуации лексических единиц. Деловой текст должен быть понятным, следовательно, в нем должны отсутствовать слова и выражения, находящиеся на периферии литературного языка или за его рамками (профессионализмы, жаргонизмы и пр.). Наличие терминов в таком тексте допускается только в том случае, если это юридические или экономические термины, знакомые адресату, потенциальному читателю (*истец, рекламация, накладная* и др.). Если избежать употребления терминов невозможно, следует обязательно дать им четкое определение. Ясность связана также с прозрачностью и логичностью грамматических конструкций, поэтому для делового стиля речи характерно обилие уточняющих оборотов и преобладание союзной связи над бессоюзной.

Стандартизованность — одна из самых характерных черт официально-делового стиля речи. Ценность информации в этом стиле определяется прежде всего ее новизной, а не сложностью кодировки. Стандартизованность делового

текста выражена значительно более ярко, чем в научном или публицистическом тексте, ибо в деловом тексте нет места для проявления авторского «я». Более того, отступление от общепринятых канонов отнимает рабочее время у воспринимающего документ субъекта и тем самым снижает эффективность коммуникации. Стандартизованность проявляется как на уровне словосочетания и предложения (обилие специальных устойчивых оборотов), так и на уровне текста в целом (создание текста по модели, заранее заданному образцу). Стандартизованность обеспечивается закреплением правил составления деловых документов в государственных стандартах (см. об этом раздел 3.5). Соблюдение этих правил тем более важно, что значительная часть документации подлежит машинной обработке.

Одним из важнейших требований при создании официально-делового текста является *полнота изложения*. В правовой и административной сферах деятельности необходимо заранее предусматривать все возможные варианты развития событий. В деловых текстах не должно быть смысловых «лакун», избыток информации в них предпочтительнее недостатка. Эта характерная черта стиля проявляется в отсутствии неполных и эллиптических¹ предложений, значительном увеличении размеров предложения.

Таким образом, официально-деловой стиль речи обладает целым рядом характерных черт. Владение этим стилем предполагает:

- а) хорошее знание основных черт стиля, знание основных языковых средств его выражения;
- б) знание жанровой специфики стиля, умение выбрать жанр документа в зависимости от конкретной ситуации;
- в) знание формулировок и клише, характерных для каждого из жанров, а также способов оформления документа.

Указанные знания и умения нужны на всех этапах создания документа, которые иногда соотносят с первыми этапами подготовки публичной речи: *инвенция* («нахождение»), *диспозиция* («расположение») и *элокуция* («словесное оформление мысли»). На первом этапе определяют цели и задачи создания документа, выбирают жанр, конкретизируют тематику, отбирают речевой материал. На втором этапе составляется план текста и материал распределяется

¹ Эллипсис — пропуск элемента высказывания, легко восстанавливаемого в данном контексте или ситуации. — *Авт.*

между его частями (*реквизитами*). На третьем этапе автор облекает свои мысли в словесную форму в соответствии с требованиями жанра и стиля.

Видовое разнообразие официально-делового стиля речи. Существует несколько способов классификации документов официально-делового стиля.

1. По **месту составления**: внутренние и внешние документы. *Внутренний* документ создается в рамках одной организации, где работают и составитель, и адресат текста. К внутренним документам относятся, например, приказы администрации предприятия, служебные записки, должностные инструкции и пр. *Внешние* документы предназначаются адресатам, работающим на других предприятиях. Это все виды деловых писем, приказы и распоряжения вышестоящих организаций и пр.

2. По **содержанию**: простые и сложные. *Простые* документы посвящены решению одного вопроса, *сложные* — двух и более. Так, к простым документам обычно относят заявление, объяснительную записку и многие другие виды личной документации. Сложными документами могут быть приказы, письма, инструкции.

3. По **форме**: индивидуальные и типовые. *Индивидуальные* документы предполагают некоторую самостоятельность текста и элементы творческого подхода (что не исключает их стандартизованности). Это отдельные виды писем, служебных записок, докладных. *Типовые* документы строятся на базе заранее заданного текста путем видоизменения его отдельных элементов; чаще всего эти документы одинаковы для групп однородных предприятий (например, штатное расписание, положение о персонале и пр.). Если в типовом документе постоянные элементы отпечатаны типографским способом, а для переменных предусмотрены пробелы, которые заполняются при его составлении, то такой документ называют *трафаретным* (анкеты, некоторые виды справок, трудовые договоры). В типовых документах максимально проявляются унификация и стандартизация как отличительные черты официально-делового стиля.

4. По **срокам исполнения**: срочные и бессрочные. В *срочных* документах содержится указание на выполнение некоторых действий в ограниченный временной период (распоряжения, указания и пр.). Действие *бессрочных* документов не ограничено временными рамками (указы, законы, некоторые виды инструкций).

5. По **происхождению**: служебные и личные. *Служебные* документы направлены на реализацию интересов организации. К таким документам можно отнести приказы, деловые письма, контракты. *Личные* документы отражают, как правило, взаимодействие отдельного физического лица с официальными органами или другими лицами. Наиболее распространенные личные документы — заявление, доверенность, расписка, объяснительная записка.

6. По **виду оформления**: подлинники, копии, дубликаты и выписки. *Подлинник* — это подписанный и надлежащим образом оформленный экземпляр документа, составленный в первый раз. *Копия* абсолютно точно воспроизводит подлинник, но имеет ограниченную юридическую силу, за исключением нотариально заверенных. *Дубликат* — это копия, имеющая одинаковую силу с подлинником, выдающаяся в случае его утери. Так, диплом, выдаваемый студенту по окончании вуза — это подлинник. Диплом, как правило, хранится у получившего его гражданина. Если он утерян или похищен, необходимо получить дубликат. В повседневной жизни обычно бывает достаточно копии диплома. Например, при устройстве на работу в отдел кадров отдают заверенную копию. *Выписка* — это воспроизведение только одной из частей подлинника. Чаще всего приходится сталкиваться с выписками из протоколов или инструкций. Копии, дубликаты и выписки должны быть заверены печатями так же, как и подлинники.

7. По **функции**: организационные документы, направленные на регламентацию деятельности организации или предприятия, и распорядительные документы, содержащие конкретные распоряжения. К *организационным* документам относят устав, положение, штатное расписание, положение о персонале, должностную инструкцию, к *распорядительным* — приказы, распоряжения, указания, решения. Кроме организационных и распорядительных можно выделить также *информационно-справочные* документы, *документы по персоналу предприятия* (трудовой договор, личные карточки, учетные карточки, анкеты), *письма, договоры*. Нужно отметить сложность и неоднозначность классификации документов по функции. Так, одни авторы относят протокол к распорядительным документам, другие — к справочно-информационным.

Языковые особенности официально-делового стиля речи проявляются практически на всех уровнях языка. Так,

говоря об особенностях словообразования, следует отметить отсутствие суффиксов субъективной оценки (*-оньк-*, *-еньк-*, *-очк-*, *-уц-*, *юц-* и др.), что связано с отсутствием в деловых текстах эмоциональной окрашенности. Очень активны суффиксы от глагольных существительных: *-аниј-*, *-ениј-*, *-к-* и др.

Важнейшие черты делового стиля проявляются на уровне *лексики*. Этими чертами являются:

- использование специальной юридической и экономической терминологии;
- использование так называемой процедурной лексики;
- ограниченность синонимических замен и повторяемость одних и тех же слов;
- стремление к однозначному употреблению слов;
- недопустимость бранной, сниженной, диалектной лексики и профессионализмов;
- большое количество сокращений (аббревиатур).

Основные характеристики делового стиля проявляются также на уровне *морфологии*. К этим характеристикам относятся:

- употребление собирательных существительных;
- использование существительных мужского рода для обозначения лиц женского пола даже при наличии литературных пар (*лаборант Петрова, преподаватель Иванова*);
- активное использование кратких прилагательных типа *должен, обязан*;
- использование глаголов преимущественно несовершенного вида (совершенный вид может преобладать только в текстах определенных жанров: приказах, актах, договорах);
- отсутствие глаголов 1 и 2-го лица единственного числа;
- неопределенно-личное значение 3-го лица;
- частое использование инфинитивов;
- активное использование отыменных союзов;
- использование специальных сочинительных союзов (*а равно..., как..., так и...*).

На уровне *синтаксиса* предложения основными чертами официально-делового стиля являются:

- употребление унифицированных грамматических структур;
- преимущественно именной характер словосочетаний;
- активность предложно-падежных конструкций (с родительным падежом: *в отношении, в сторону, во избежание,*

в целях, в течение, в продолжение, вследствие, ввиду, в силу, в сопровождении, впрямь до, за счет, касательно, насчет, независимо от, относительно, по мере, по линии, по причине, при посредстве, со стороны, исходя из; с дательным падежом: *благодаря, в отношении к, применительно к, сообразно, согласно, по, соответственно, вопреки;* с винительным падежом: *включая;* с творительным падежом: *сообразно с);*

- цепочки несогласованных определений;
- преобладание повествовательных невосклицательных предложений;

- повествовательные, простые распространенные предположения, как правило, большой длины (в том числе тексты, состоящие из одного предложения: служебные записки, телеграммы, приказы, постановления);

- большое количество инфинитивных предложений;

- обилие безличных и пассивных конструкций;

- осложненные предложения: использование причастных и деепричастных оборотов, цепочек однородных членов;

- открытость однородных рядов (*Постановили: 1)..., 2)..., 3)...*);

- преобладание союзной связи над бессоюзной;

- преобладание сочинительной связи над подчинительной (исключения — условные конструкции);

- таблица как предложение особой структуры (подлежащее — в боковике, сказуемое — в вертикальных графах);

- строгий порядок слов (подлежащее перед сказуемым, согласованное определение перед определяемым словом, управляющее слово перед управляемым, несогласованное определение после определяемого слова).

На уровне синтаксиса текста основными чертами официально-делового стиля являются:

- использование рубрикации в графическом оформлении текста;

- синтаксический параллелизм:

1. *Предмет договора:*

- 1.1. *Поставщик обязуется...*

- 1.2. *Покупатель обязуется...*

2. *Ответственность сторон:*

- 2.1. *В случае невыполнения...*

- 2.2. *В случае отступления...*

- активность использования логических скреп: *следовательно, сверх того, таким образом, с одной стороны, с другой стороны, указанный, приведенный, настоящий, последующий* и т.д.

Практикум

Тест

1. Характерными чертами официально-делового стиля являются:
а) объективность, экспрессивность, стандартизованность, точность;

б) объективность, точность, ясность, синтаксическая осложненность;

в) точность, ясность, выразительность, полнота изложения;

г) ясность, точность, объективность, стандартизованность, полнота изложения.

2. По виду оформления различают:

а) внешние и внутренние документы;

б) простые и сложные документы;

в) подлинники, копии, дубликаты и выписки;

г) организационные, распорядительные и информационно-справочные документы.

3. К морфологическим особенностям официально-делового стиля относят:

а) использование юридической терминологии, употребление существительных мужского рода для обозначения лиц женского пола, усложненные синтаксические конструкции и др.;

б) обилие числительных, преимущественное употребление глаголов несовершенного вида, активное использование степеней сравнений прилагательных и др.;

в) употребление собирательных существительных, использование существительных мужского рода для обозначения лиц женского пола, активное использование кратких прилагательных модального характера и др.;

г) активное использование существительных среднего рода, преимущественное употребление глаголов в сослагательном наклонении, использование кратких прилагательных модального характера и др.

4. К синтаксическим особенностям официально-делового стиля относят:

а) употребление унифицированных грамматических структур, преимущественно именной характер словосочетаний, активность предложно-падежных конструкций и др.;

б) большое количество побудительных предложений, преимущественно глагольный характер словосочетаний, использование эллипсиса и др.;

в) использование вопросительных и побудительных предложений, преимущественно именной характер словосочетаний, преобладание прямой речи над косвенной и др.;

г) использование аббревиатур, употребление существительных вместо глаголов, использование суффиксов субъективной оценки и др.

Вопросы для самоконтроля

1. Каковы стилеобразующие факторы официально-делового стиля речи?
2. Назовите основные виды деловых документов.
3. В чем состоят основные языковые особенности официально-делового стиля речи?
4. Какое место занимает официально-деловой стиль речи в системе функциональных стилей русского языка?

Задания для самостоятельной работы

Задание 1. Прочитайте тексты деловых документов. Объясните, как в них проявляются: а) объективность; б) точность; в) ясность; г) стандартизованность; д) полнота изложения.

Текст 1

**ОБРАЩЕНИЕ
ПЕНСИОННОГО ФОНДА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
К ЗАСТРАХОВАННОМУ ЛИЦУ**

В соответствии с Федеральным законом от 24.07.2002 № 111-ФЗ «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации» и Федеральным законом от 01.04.1996 № 27-ФЗ «Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе обязательного пенсионного страхования» (в ред. от 31.12.2002) Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФР) направляет Вам извещение о состоянии Вашего индивидуального лицевого счета (Извещение), бланк заявления о выборе инвестиционного портфеля (управляющей компании) (Заявление) и Инструкцию по его заполнению.

В полученном Вами Извещении приведены обобщенные данные о сумме страховых взносов, уплаченных за Вас страхователями в 2002 году и отраженных на Вашем индивидуальном лицевого счете в ПФР по состоянию на 1 июля текущего года. Данные об уплаченных за Вас страховых взносах по каждому из Ваших мест работы будут направлены Вам дополнительно.

Для инвестирования пенсионных накоплений Вы можете выбрать одну из управляющих компаний, заключивших с ПФР соответствующий договор. В этом случае в выбранную Вами управляющую компанию будут направлены пенсионные накопления, учтенные на Вашем индивидуальном лицевого счете на дату передачи средств в управляющую компанию.

Заявление о выборе управляющей компании должно быть направлено в ПФР не позднее 15 октября 2003 года. Заявления, поданные после 15 октября 2003 года, не рассматриваются.

Если Вы не направите заявление о выборе инвестиционного портфеля (управляющей компании) в ПФР, пенсионные накопления, учтенные на Вашем индивидуальном лицевом счете, будут находиться в управлении государственной компании, назначенной Правительством Российской Федерации.

Информация о сумме средств, переданных в выбранную Вами управляющую компанию, будет доведена до Вашего сведения дополнительно после исполнения Вашего заявления и будет содержать также данные о доходе, полученном до даты передачи средств в управляющую компанию.

Сведения об управляющих компаниях, необходимые для заполнения бланка заявления, могут быть Вами получены из средств массовой информации. Информацию об организациях, которые ПФР уполномочил удостоверить Вашу подпись, Вы можете получить по месту работы, в банковских и почтовых учреждениях, в средствах массовой информации.

По вопросам, возникающим в связи с получением Вами Извещения и заполнением заявления, Вы можете обратиться в территориальный орган ПФР по месту жительства или по адресу:

Отделение ПФР по г. Санкт-Петербургу и Ленинградской области, 194214, г. Санкт-Петербург, пр. Энгельса, д. 73.

Пенсионный фонд Российской Федерации

Текст 2

Зам. декана строительного факультета
по учебной работе
Петренко В. Н.
от студента 3-го курса группы И-186
Гурина А. И.

ЗАЯВЛЕНИЕ

Прошу разрешить мне досрочную сдачу экзамена по курсу «Основы бухгалтерского учета в строительстве» в связи с семейными обстоятельствами.

15 мая 2005 г.
Подпись

Задание 2. Какие из приведенных ниже текстов нельзя отнести к официально-деловому стилю? Какие характерные черты официально-делового стиля отсутствуют в этих текстах?

Текст 1

УВЕДОМЛЕНИЕ

ЗАО «Завод «Игротехника»», находящееся по адресу: Санкт-Петербург, В. О., 16-я линия, д. 7, сообщает о проведении внеочередного общего собрания закрытого акционерного общества «Завод «Игротехника»» в форме совместного присутствия.

Собрание состоится 22 декабря 2004 г. в 15.30 по адресу: Санкт-Петербург, В. О., 16-я линия, д. 7.

Время начала регистрации лиц, имеющих право на участие в собрании, — 14.30.

Список лиц, имеющих право на участие в собрании, составлен на 20 ноября 2004 г.

ПОВЕСТКА ДНЯ СОБРАНИЯ:

1. Определение порядка ведения общего собрания акционеров.
2. О выплате дивидендов по размещенным акциям по результатам девяти месяцев финансового года.
3. О выплате вознаграждения членам совета директоров.

Установлено, что в порядке подготовки к собранию лицам, имеющим право на участие в собрании, предоставляются: бухгалтерская отчетность за девять месяцев, проекты решений общего собрания.

С документами можно ознакомиться по месту нахождения общества в рабочие дни с 15.00 до 18.00 начиная с 1 декабря 2004 г. Тел. 328-06-72.

Текст 2

Айзек Азимов (Исаак Озимов) родился 2 января 1920 г. в России, в Петровичах — местечке, расположенном совсем недалеко от Смоленска и километрах в четырехстах от Москвы. Его родители, Иуда и Анна, эмигрировали в Штаты в 1923 г., привезя с собой Айзека и его младшую сестричку. Семья обосновалась в Бруклине, где отец в 1926 г. купил кондитерскую лавку.

После того как у Азимовых родился еще один сын, Стэнли, Айзек начал помогать отцу. Он вставал в шесть утра, разносил газеты, а после школы мчался домой и допоздна торчал за прилавком. Стоило ему прийти с опозданием из школы или уткнуться в книгу, как отец тут же принимался обвинять его в лени. Привычка к постоянному труду осталась у него на всю жизнь. В своей автобиографии он писал: «Я работал по десять часов семь дней в неделю, все это время я проводил в лавке. Даже когда обстоятельства вынуждали меня отлучиться на пару минут, меня начинал мучить вопрос: “Господи, а как там в лавке?”»

В то время как его сверстники после школы играли на свежем воздухе и заводили дружбу, Айзек был лишен этого: лавка требовала его постоянного присутствия. В результате он оставался неискушенным во всем, что касалось общения с людьми, в том числе с девочками, — и так продолжалось довольно долго. Но этот недостаток он тоже преодолел и позже, будучи гостем на многих конференциях, весело флиртовал с женщинами — и был при этом столь же блистателен, как и во всем остальном.

Текст 3

Вы держите в руках «Указатель физических эффектов и явлений». Это не справочник, потому что он включает в себя лишь незначительную часть огромного количества эффектов и явлений окружающего нас мира. Это и не учебник. Он не научит вас эффективному использованию физики при решении головоломных технических задач. Роль «Указателя» заключается в том, что он поможет вам увидеть и ощутить одну из важнейших тенденций развития технических систем — переход от исследования природы и практического воздействия на нее на макроуровне к исследованию ее на микроуровне и связанный с этим переход от макротехнологии к микротехнологии.

Задание 3. Определите тип документов. Заполните таблицу, поставив знак «+» в соответствующих графах.

Наименование документа	Тип документа по						
	месту представления	содержанию	форме	срокам исполнения	происхождению	виду оформления	функции
Заявление о приеме на работу							
Деловое письмо о получении партии товара							
Должностная инструкция секретаря-машинистки							
Приказ о приеме на работу							
Доверенность на получение заработной платы							
Заполненный личный листок по учету кадров							

Задание 4. Прочитайте тексты. Найдите и подчеркните в них характерные особенности официально-делового стиля речи, проявляющиеся на разных языковых уровнях. Впишите их в таблицу.

Словообразование	Текст 1	Текст 2
Лексика		
Морфология		
Синтаксис		

Текст 1

**МИНИСТЕРСТВО ЗДРАВООХРАНЕНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ МЕДИЦИНСКИХ НАУК**

ПРИКАЗ

23 января 2001 г.
№ 16/6

**О СОЗДАНИИ РАБОЧЕЙ ГРУППЫ ПО НАУЧНОМУ
ОБЕСПЕЧЕНИЮ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ГИГИЕНИЧЕСКОГО
МОНИТОРИНГА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

В целях координации и дальнейшего развития научно-исследовательской и практической деятельности учреждений госсанэпидслужбы по научному обеспечению системы социально-гигиенического мониторинга в Российской Федерации

ПРИКАЗЫВАЕМ:

1. Создать рабочую группу по научному обеспечению системы социально-гигиенического мониторинга в Российской Федерации (Приложение 1).

2. Рабочей группе в своей деятельности руководствоваться Положением о ней (Приложение 2).

3. Контроль за выполнением настоящего приказа возложить на первого заместителя министра здравоохранения Российской Федерации Г. Г. Онищенко и секретаря отделения профилактической медицины академика РАМН Н. Ф. Измерова.

Министр здравоохранения Российской Федерации
Ю. Л. ШЕВЧЕНКО

Президент Российской академии медицинских наук
В. И. ПОКРОВСКИЙ

Текст 2

**ИЗВЕЩЕНИЕ
О СОСТОЯНИИ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ЛИЦЕВОГО
СЧЕТА ЗАСТРАХОВАННОГО ЛИЦА
В ПЕНСИОННОМ ФОНДЕ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
(по итогам 2002 года)**

Фамилия: *Карамазова*

Имя: *Анна*

Отчество: *Николаевна*

Дата рождения: *13.01.1972*

Страховой номер индивидуального лицевого счета: *453-817-698-22*

**Сведения о средствах,
поступивших в ПФР в 2002 году и учтенных
в Вашем индивидуальном лицевом счете в системе
индивидуального (персонифицированного) учета**

№ п/п	Наименование показателя	Сумма (руб.)
1	Страховые взносы, поступившие в ПФР в 2002 году и отраженные в общей части индивидуального лицевого счета на финансирование страховой части и трудовой пенсии	10 858,63
2	Страховые взносы, поступившие в ПФР в 2002 году и отраженные в специальной части индивидуального лицевого счета на финансирование накопительной части трудовой пенсии	2 961,44

Темы рефератов

1. Языковые особенности официально-делового стиля речи (на примере конкретных документов).
2. Типичные языковые ошибки в официально-деловых текстах (на примере конкретных документов).
3. Тексты официально-делового стиля речи в современном бизнесе (классификация документов на примере деятельности фирмы или организации).

Литература

1. *Кирсанова М. В.* Современное делопроизводство. М. ; Новосибирск, 2002.
2. *Кожина М. Н.* Стилистика русского языка. М., 1983.

3. Колтунова М. В. Язык делового общения. М., 2002.

4. Рахманин Л. В. Стилистика деловой речи и редактирование служебных документов. М., 1997.

5. Рожкова И. М. Культура устной и письменной речи делового человека. М., 2005.

6. Смелкова З. С. Деловой человек: культура речевого общения. М., 1997.

3.4. Интернациональные свойства русской официально-деловой письменной речи. Проблема заимствований и агнонимов

• Из этого раздела вы узнаете, каковы интернациональные свойства русской официально-деловой письменной речи, что такое агнонимы; термины русского происхождения; термины иностранного происхождения; заимствования нетерминологического характера; слова нетерминологического характера, употребленные в специальном тексте; слова с «универсальным» значением.

• Вы научитесь работать с различными видами агнонимов в деловых документах (находить их в тексте и толковать значение).

• Вы продолжите овладевать словарями и справочными материалами различных типов, а также начнете формировать навык саморедактирования.

В современной жизни круг пользователей официально-деловых текстов постоянно расширяется, поскольку все большее количество вопросов производственной и общественной деятельности непосредственно определяется документами. Наш заработок и сами условия работы напрямую зависят от подписанного с работодателем контракта. Радость покупки может омрачиться, если мы предварительно не изучим предоставляемые фирмой гарантии. Рекламный текст, составленный с нарушениями требований законодательства и социального такта, может обернуться для фирмы антирекламой. Письмо-просьба зачастую приводит отнюдь не к тому эффекту, которого ожидает составитель. Отсюда следует главный вывод: необходимо быть предельно внимательным к тексту документа, с которым вы в данный момент работаете, и прежде всего к тому, правильно ли вы понимаете в нем каждое слово.

В последние годы в результате расширения международных контактов и значительных изменений в социально-

политической жизни общества, его экономике, а также ряда других факторов в русском языке значительно увеличилось количество новых слов и в первую очередь заимствований. Русская деловая речь приобретает все более *интернациональные свойства*. Эти свойства проявляются:

- в увеличении количества заимствований;
- сближении этикетных языковых формул;
- использовании речевого этикета, характерного для зарубежной деловой корреспонденции;
- унификации делового текста в результате использования электронных средств создания и ведения документации и др.

Заимствования — это иноязычные слова, т.е. слова, заимствованные из другого языка. В принимающем языке они проходят не только графическую (по написанию), но и семантическую (по значению) адаптацию. Нередко при заимствовании значение слова расширяется или, наоборот, сужается, слова, заимствованные как термины, переходят в общелитературный язык и др.

Помимо заимствованной лексики значительный пласт неологизмов (новых слов) представлен словами русского языка, перешедшими в литературный язык из разговорной речи и жаргонов, а также образованными от ранее существовавших слов. Наблюдается изменение значения слов при сохранении неизменной формы. Перемены в жизни общества значительно активизировали этот путь развития языка. В результате появляется все большее количество слов, точного значения которых не знают многие носители языка. Число таких слов в последнее время увеличилось настолько, что это явление стало предметом внимания лингвистов и получило терминологическое название «агнонимы».

Агнонимы [от греч. *a* — «не», *gnosis* — «знание» и *опота*, *опута* — «имя»] — это лексические и фразеологические единицы родного языка, употребляемые без точного понимания их значения. Это слова, о которых человек может сказать: «Я знаю это слово, но точно объяснить его значение не могу». Агноним — во многом субъективное понятие, определяющееся знаниями каждого отдельного человека. Агнонимами могут быть как исконно русские слова, так и заимствования.

Важно запомнить, что излишнее доверие к документу, в котором вы не понимаете значения каждого слова, грозит

вам финансовыми, материальными или моральными потерями в будущем.

Вызвать непонимание в деловой речи могут следующие единицы:

а) термины иностранного и русского происхождения (*диверсифицировать, диверсификация, инвестиционный портфель, инвестор, инвестиции* и др.);

б) заимствования нетерминологического характера (*регламентировать, рационализация, оптимизация, транзакция* и др.);

в) слова нетерминологического характера, употребленные в специальном тексте. (Так, фраза «Допускается наличие видимых *просветов* в отремонтированной кровле» в тексте договора стала основой для разного ее толкования исполнителем и заказчиком, который отказывался оплачивать работу по договору. Слово *просвет* имеет четыре значения, два из которых «светлая полоса, пятно, слабый луч света в неосвещенном пространстве, на темном фоне» и «промежуток, свободное пространство между какими-либо близко расположенными предметами» дают возможность по-разному понять смысл предложения, так как в первом значении слово *просвет* может пониматься как несквозное отверстие, освещенное отраженным светом, а во втором — как сквозное, что является принципиальным для такого объекта, как кровля);

г) слова с «универсальным» значением.

Последнюю группу слов следует рассмотреть отдельно. Универсальные слова — это слова со стертым, неопределенным значением. Они многозначны и поэтому используются вместо точных смысловых определений, например: *настоящая инструкция, движение транспорта по определенным маршрутам, отдельное приложение* и др. Некоторые специалисты считают употребление таких слов нормой для делового текста. Универсальные слова используются обычно в описательной части текста, цель которой — дать общую оценку ситуации.

Во многих случаях универсальными становятся слова, смысл которых раскрывается в приложениях, инструкциях и других правоустанавливающих документах. Например, в «Типовой инструкции № 20 по охране труда при передвижении по территории и производственным помещениям автотранспортного предприятия» приводится следующее

правило: «При движении в производственных помещениях, а также по территории предприятия водитель не должен превышать *установленного* ограничения скорости». Следовательно, инструкция предполагает на каждом транспортном предприятии наличие документа, регламентирующего скорость транспорта на его территории.

Чтобы соблюдать основное требование к деловому тексту — его однозначность, следует разъяснять значение каждого из перечисленных типов слов в тексте документа либо в приложениях.

Практикум

Тест

1. Интернациональные свойства текста проявляются:

а) в использовании французского или английского языка при составлении документов; сближении этикетных языковых формул; использовании речевого этикета, характерного для зарубежной деловой корреспонденции, и др.;

б) в увеличении количества заимствований; сближении этикетных языковых формул; смешении латиницы и кириллицы; использовании речевого этикета и др.;

в) в увеличении количества заимствований; сближении этикетных языковых формул; использовании речевого этикета, характерного для зарубежной деловой корреспонденции; унификации делового текста в результате использования электронных средств создания и ведения документации и др.;

г) унификации делового текста в результате использования электронных средств создания и ведения документации, привлечении зарубежных специалистов к созданию деловых документов и др.

2. Агнони́мы — это:

а) слова, пришедшие в русский язык из других языков;

б) авторы сочинения, письма, скрывшие свое имя;

в) слова, противоположные по значению;

г) единицы родного языка, непонятные или малопонятные его носителям.

3. Универсальные слова — это:

а) слова, которые могут быть использованы в тексте любого жанра;

б) слова со стертým, неопределенным значением;

в) заимствования из латыни и греческого;

г) слова, используемые в рекламе универсальных организаций торговли.

4. Проблема агнонимов и заимствований стала актуальной для составления и понимания русской деловой документации:

- а) в связи с татаро-монгольским нашествием;
- б) в 1940-е гг.;
- в) во время реформ Петра Великого;
- г) в последние десятилетия XX в.

Вопросы для самоконтроля

1. Назовите причины появления большого количества заимствованной лексики в русском языке конца XX — начала XXI в.
2. Какие виды заимствований в официально-деловом стиле речи вам известны?
3. Какова роль неологизмов в официально-деловом стиле речи?
4. Что такое агнонимы? Каково их место в официально-деловом стиле речи?

Задания для самостоятельной работы

Задание 1. Прочитайте фрагменты рекламы. Считаете ли вы, что выделенные в них слова являются агнонимами? Дайте им определения, сравните их со словарными толкованиями (например, по одному из словарей портала www.gramota.ru). Определите тип агнонима (термин иностранного или русского происхождения, заимствование нетерминологического характера, универсальное слово).

Фрагмент 1

Новая модель FS-C5020N — это **сетевой** персональный лазерный принтер **формата А4**, который дает все преимущества цветной печати, не требуя дополнительных расходов. Он идеально подходит для любого офиса, где требуется цветная печать документов формата А4. Принтер FS-C5020N — это самая низкая стоимость цветной печати на рынке, а также самая низкая стоимость эксплуатации.

Фрагмент 2

ВПЕЧАТЛЯЮЩИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

При создании новой модели FS-C5020N Kyocera использовала уже прекрасно зарекомендовавшее себя в предыдущей модели FS-C5016N надежное компактное **шасси**, которое практически в два раза меньше, чем в подобных моделях конкурентов. Новый принтер FS-C5020N позволяет печатать со скоростью 16 цветных или черно-белых страниц в минуту с **разрешением** 600 × 600 точек на дюйм, используя **мультибитовую**

технологию для **оптимизации** качества цветной печати. Печать первой страницы начинается менее чем через 16 с. А рабочий цикл принтера огромен — 85 000 страниц в месяц. Кассета для бумаги на 500 листов входит в стандартную комплектацию, которая может быть расширена тремя дополнительными кассетами на 500 листов. Максимальная подача бумаги — 2100 листов. Также дополнительно доступен новый **дуплекс**. Принтер оснащен **оперативной памятью** — 128 Мб в стандартной комплектации с возможностью расширения до 1024 Мб. Этот мощный принтер оснащен высокоскоростным **двусторонним параллельным интерфейсом**, высокоскоростным **портом** USB 2.0 и **сетевой картой** Fast Ethernet в стандартной комплектации. FS-C5020N также имеет дополнительный четвертый **слот** для дополнительного интерфейса. Функция **множественного соединения** позволяет проводить операции одновременно по всем 4 интерфейсам, которые работают независимо друг от друга.

Фрагмент 3

Перемены в языке не в последнюю очередь связаны с переменами в обществе. Подтверждение этому тезису можно найти как в истории, так и в окружающей нас действительности. Газеты, радио, телевидение сыплют **«пиарами»**, **«траншами»**, реклама глушит **«чумовыми джокдайлами»**, **«офшорами»** и **«таймшеррами»**. Мы все больше привыкаем к вхождению в наш повседневный язык большого количества новых слов иноязычного происхождения, но, привыкая к ним, хорошо бы отдавать себе отчет в правильности и уместности их употребления, а зачастую и в элементарном понимании значения того или иного слова.

Уже второй год, отправляя студентов на практику, я даю им задание выяснить у респондентов значение некоторых употребляемых в СМИ слов. За эти два года значения слов **«пиар»** (оно же «паблик рилейшнз») и **«олигарх»** (отдельные студенты-филологи даже пишут его как «аллигарх») не смог внятно объяснить ни один российский обыватель. Обилие таких слов даже породило новый термин **«агноним»**. Сообщая «радостную» весть об отключении света, энергетики говорят о **«лимитировании** подачи электроэнергии», электронщики страшат **«фидером»**, который в 1970-е гг. считался выходящим из употребления термином (см. Большую советскую энциклопедию), а сегодня в связи с пожаром на Останкинской башне вернулся в активный лексикон...

В. В. Кочетков. **«Толерантность»** или «терпимость»: о борьбе «красиво» и «понятно» // http://www.gramota.ru/mag_arch.html?id=21

Задание 2. Прочитайте фрагменты рекламного проспекта «Ситибанка». Назовите агнонимы. Дайте свои толкования выделенным словам, сравните их со словарными толкованиями.

СПЕЦИАЛИСТЫ «СИТИБАНКА» – К ВАШИМ УСЛУГАМ!

Мы привлекаем **депозиты** на различные сроки на самых привлекательных условиях.

С сегодняшнего дня высококвалифицированные специалисты «Ситибанка», а также специалисты других подразделений компании будут в Вашем распоряжении для обслуживания Ваших счетов и формирования индивидуального **инвестиционного портфеля**.

Проведенный... глубокий финансовый анализ и оценка Вашего состояния помогут Вам выстроить **оптимальную** стратегию для достижения Ваших финансовых целей, предоставляя Вам возможность спокойно **сконцентрироваться** на различных **приоритетах**. Вы сможете проводить больше времени с семьей и друзьями.

Ценные бумаги с фиксированным доходом

Мы предлагаем Вам ряд ценных бумаг с фиксированным доходом, к которым относятся государственные и **корпоративные облигации, эмитированные** ведущими российскими компаниями. Это облигации с различными сроками погашения, ежедневно обращающиеся на фондовом рынке и **котируемые** на фондовой бирже в России и за рубежом.

Центр банковского обслуживания клиентов «CitiOne»

В отделениях нашего банка клиенты «CitiOne» обслуживаются в **эксклюзивных** центрах, где обсуждение любых вопросов происходит в **приватной** обстановке. Это поможет Вам избежать длинных очередей, сэкономить свое время и решить любой вопрос, касающийся банковского обслуживания, в обстановке комфорта. Если Вы решите нанести визит в банк, вас встретит **менеджер** «Ситибанка».

Процесс финансового планирования «CitiOne»

Ваш путь к процветанию и успеху начинается с организации процесса управления Вашим благосостоянием.

Установив Ваш **профиль инвестора** и объем **финансовых потоков**, мы поможем Вам определить наиболее эффективное в данном случае распределение Вашего капитала между **ликвидными**, кратко- и долгосрочными **инвестициями**. С Вашей помощью мы можем определить количество средств, необходимое на поддержание стиля жизни, к которому Вы и Ваша семья привыкли, и дадим Вам рекомендацию по **рационализации** существующих средств, что будет способствовать сохранению и увеличению Вашего капитала.

Инвестиции

Вы сможете вложить средства в **инвестиционные инструменты** с различными сроками погашения и таким образом **диверсифицировать** свой **инвестиционный портфель**.

Задание 3. Прочитайте рекламное объявление. Дайте свои толкования выделенным словам, сравните их со словарными толкованиями.

От маленьких рекламочек до домашних **блокбастеров**. Из Вашего дня рождения мы сделаем музыкальный **клип**, из большого праздника или свадьбы — **мелодраму**, из отпуска на даче — захватывающий **триллер** или **экишн**. Сценарий, постановка, съемка, монтаж, **спецэффекты**, **саундтрек** на основе популярных мелодий.

Темы рефератов

1. Интернациональные свойства современной коммерческой корреспонденции.
2. Агномимы в инструктивно-методических документах.
3. Использование заимствований в текстах современной рекламы.

Литература

1. *Кожина М. Н.* Стилистика русского языка. М., 1983.
2. *Морковкин В. В., Морковкина А. В.* Русские агномимы (слова, которые мы не знаем). М., 1997.
3. *Морковкин В. В.* О словарной лексикологии // Русский язык за рубежом. 2001. № 2.
4. Организация работы с документами: Учебник / Под ред. В. А. Кудряева. М., 2001.

3.5. Унификация языка документов.

Правила оформления документов. Речевой этикет в документе. Работа с электронными шаблонами Word

• Из этого раздела вы узнаете, что такое документы, унификация, стандартизация, линейная запись документов, запись в виде текстов-аналогов, трафарет, анкета, таблица, стандартный лист, бланк, реквизит, шаблон MS Word, познакомитесь с правилами и принципами речевого этикета в документе, языковыми формулами официальных документов.

• Вы научитесь определять тип записи документа и применять соответствующий стандарт, использовать шаблоны MS Word при составлении документа, а также этикетные формулы официальных документов.

• Вы овладеете навыками составления наиболее распространенных деловых бумаг по образцам и шаблонам текстовых редакторов.

Унификация документов. *Документы* — это оформленные по установленным правилам и зафиксированные на разных носителях информации тексты, необходимые для реализации управляющих воздействий. *Унификация* документов заключается в установлении единообразия состава и форм управленческих документов, фиксирующих осуществление однотипных управленческих функций. Цели унификации таковы:

- сокращение количества применяемых документов;
- типизация форм документов;
- повышение качества документов;
- снижение трудоемкости обработки документов;
- достижение совместимости разных систем документации по одноименным или смежным функциям управления;
- более эффективное использование вычислительной техники.

Единство правил документирования управляющих действий обеспечивается применением *Государственной системы документального обеспечения управлением (ГСДОУ)* и *унифицированных систем документации (УСД)*¹. Работа по унификации включает:

- 1) разработку УСД;
- 2) внедрение межотраслевых УСД в республиканские и отраслевые УСД;
- 3) разработку отраслевых классификаторов технико-экономической информации (ОКТЭИ);
- 4) ведение УСД и ОКТЭИ;
- 5) разработку отраслевых унифицированных форм документов, не вошедших в УСД и отражающих специфику отрасли, а также государственную регистрацию таких форм.

Организацию и методическое обеспечение унификации и стандартизации ведет головная организация по координации УСД и ОКТЭИ в республике, а на отраслевом уровне — соответствующая отраслевая головная организация.

Стандартизация — это форма юридического закрепления проведенной унификации и уровня ее обязательности. *Стандарт* — это нормативный документ, утвержденный признанным органом и устанавливающий для всеобщего многократного использования правила,

¹ Унифицированная система документации — комплекс взаимосвязанных документов, созданных по единым правилам и требованиям, содержащих информацию, необходимую для управления в определенной сфере деятельности.

общие принципы, характеристики, требования и методы, касающиеся определенных объектов. Стандарт направлен на достижение оптимальной степени упорядочения в определенной области.

Стандарты делятся на государственные (ГОСТ), *отраслевые* (ОСТ) и *республиканские* (РСТ). ГОСТ распространяется на продукцию, работу, услуги, имеющие межотраслевое значение. Содержание требований стандартов, область их распространения, сферы действия и даты введения определяются государственными органами, которые их принимают. ГОСТы утверждаются Федеральным агентством по техническому регулированию и метрологии (бывший Госстандарт России).

Правила оформления текстов деловых документов регулируются следующими стандартами:

- ГОСТ Р 6.30—2003. Унифицированная система организационно-распорядительной документации. Требования к оформлению документов;
- ГОСТ 6.10.5—87. Унифицированная система документации. Требования к построению формуляра-образца;
- ГОСТ ИСО 8601—2001. Система стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу. Представление дат и времени. Общие требования;
- ГОСТ ИСО 15489:2001. Information and Documentation. Records Management.

Одно из главных средств унификации — формализуемые тексты.

Существует пять типов записи для деловых документов:

1) **линейная** — запись, обладающая самостоятельностью в оформлении мысли с полностью оформленными предложениями, которые соответствуют требованиям официально-делового стиля (*автобиографии, заявления, объяснительные записки, деловые письма, инструкции*);

2) запись в виде **текстов-аналогов**, отличающаяся от линейной большей стандартностью, совпадением целого ряда языковых и графических компонентов (*приказы, решения, постановления*);

3) **трафарет** — традиционная линейная запись, но с пробелами, которые заполняются переменной информацией; используются в типичных ситуациях (*справки, контракты, договоры*);

4) **анкета** — перечень заранее подобранных вопросов. Отличается от трафарета тем, что является более дробной,

вопросы и ответы могут иметь как одинаковую, так и разную форму (*имя — Владимир; служба в рядах Вооруженных Сил — не служил*), вопросы и ответы располагаются по вертикали (*личный листок по учету кадров*);

5) **таблица** — совокупность данных, представленных в цифровой или словесной форме и занесенных в графы вертикальной и горизонтальной плоскостей (*табели, расчетные ведомости, штатное расписание* и др.).

Форма, в соответствии с которой составляется документ, определяется требованиями государственных стандартов и действующими правилами оформления документов. В случае отсутствия законодательно закрепленных рекомендаций по составлению документа прибегают к сложившейся практике их оформления.

Правила оформления документов. Документы изготавливают на стандартных листах формата А4 (210 × 297 мм) и А5 (148 × 210 мм). Каждый лист документа, оформленный как на бланке, так и без него, должен иметь поля не менее:

- 20 мм — левое;
- 10 мм — правое;
- 20 мм — верхнее;
- 20 мм — нижнее.

Бланки документов следует изготавливать на белой бумаге или бумаге светлых тонов. В зависимости от расположения частей документа устанавливают два варианта бланков: продольный (рис. 3.1) и угловой (рис. 3.2).

Составные части документа (его реквизиты) определяются рекомендациями ГОСТ Р 6.30—2003 «Унифицированная система организационно-распорядительной документации. Требования к оформлению документов». В соответствии с ГОСТ Р 6.30—2003 при подготовке и оформлении документов используют следующие реквизиты:

- 01 — Государственный герб Российской Федерации;
- 02 — герб субъекта РФ;
- 03 — эмблема организации или товарный знак (знак обслуживания);
- 04 — код организации;
- 05 — основной государственный регистрационный номер (ОГРН) юридического лица;
- 06 — идентификационный номер налогоплательщика / код причины постановки на учет (ИНН/КПП);
- 07 — код формы документа;
- 08 — наименование организации;

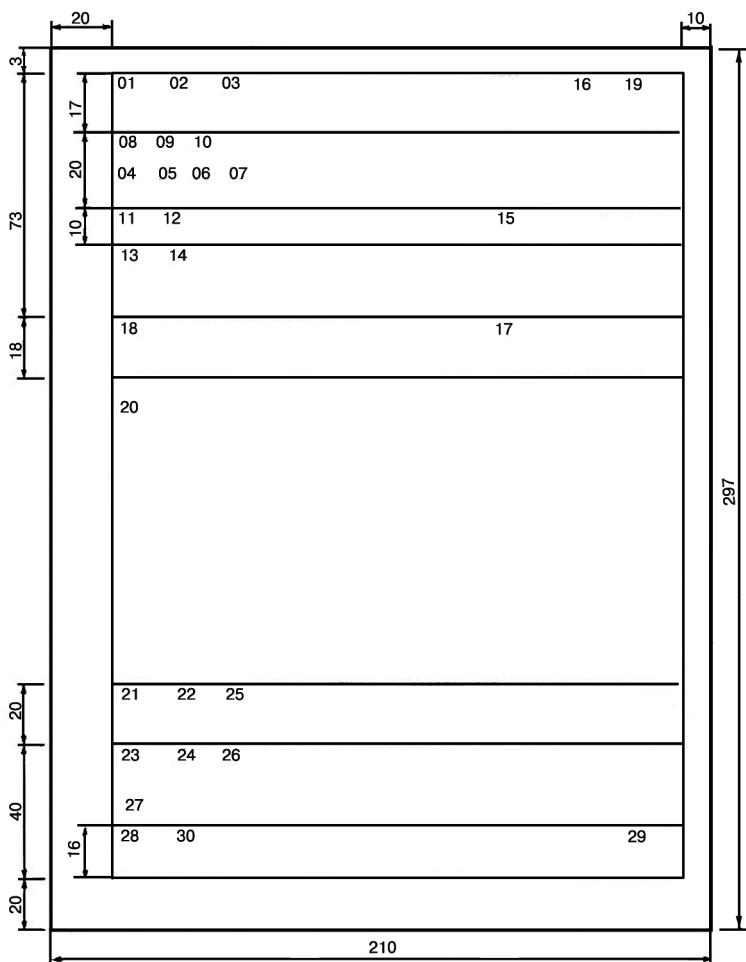


Рис. 3.1. Образец продольного бланка документа

- 09 — справочные данные об организации;
- 10 — наименование вида документа;
- 11 — дата документа;
- 12 — регистрационный номер документа;
- 13 — ссылка на регистрационный номер и дату документа;
- 14 — место составления или издания документа;
- 15 — адресат;

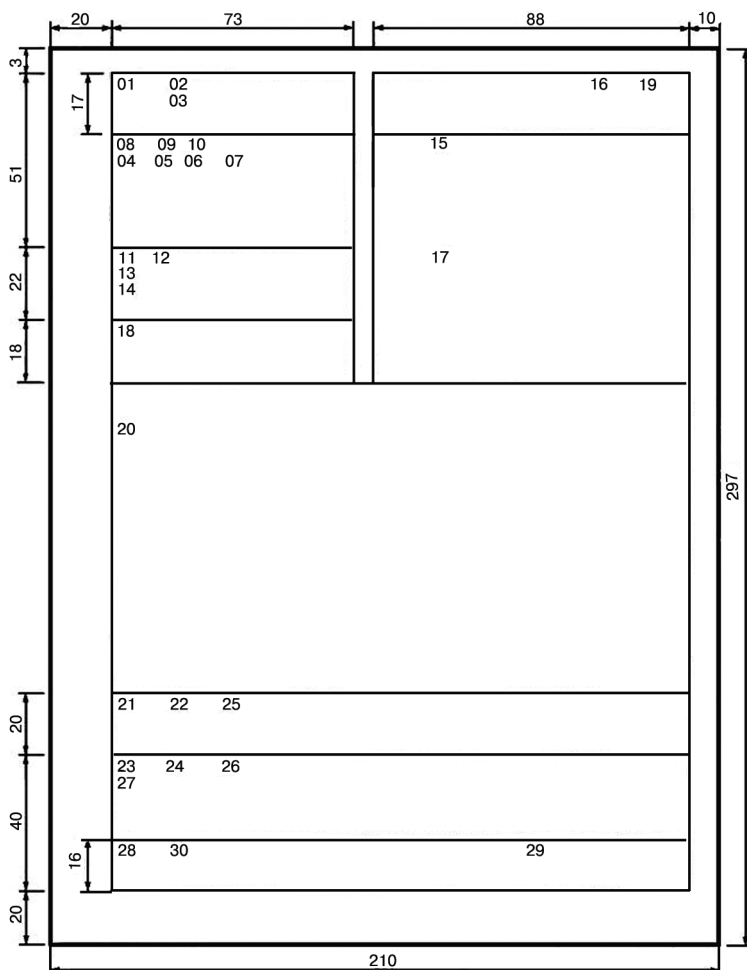


Рис. 3.2. Образец углового бланка документа

- 16 – гриф утверждения документа;
- 17 – резолюция;
- 18 – заголовок к тексту;
- 19 – отметка о контроле;
- 20 – текст документа;
- 21 – отметка о наличии приложения;
- 22 – подпись;
- 23 – гриф согласования документа;

- 24 — визы согласования документа;
- 25 — оттиск печати;
- 26 — отметка о заверении копии;
- 27 — отметка об исполнителе;
- 28 — отметка об исполнении документа и направлении его в дело;
- 29 — отметка о поступлении документа в организацию;
- 30 — идентификатор электронной копии документа.

Для каждой разновидности документов набор реквизитов определяется отдельно в соответствии с требованиями ГОСТа, Гражданского или Налогового кодексов РФ, другими юридическими актами, а также сложившейся практикой делопроизводства. Отсутствие обязательных реквизитов документа может повлечь за собой признание его недействительным, а значит освободить партнера от обязательств, зафиксированных в таком документе. Так, в соответствии со ст. 9 Федерального закона от 21.11.1996 № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» и п. 13 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденного приказом Минфина России от 29.07.1998 № 34н, первичные учетные документы принимаются к учету, если они составлены по форме, содержащейся в альбомах унифицированных типовых форм первичной учетной документации. А документы, форма которых не предусмотрена в этих альбомах, должны содержать следующие обязательные реквизиты:

- наименование документа;
- дату составления документа;
- наименование организации, от имени которой составлен документ; содержание хозяйственной операции;
- измерители хозяйственной операции в натуральном и денежном выражении;
- наименование должностей лиц, ответственных за совершение хозяйственной операции и правильность ее оформления;
- личные подписи указанных лиц.

Работа с электронными шаблонами Word. Основные требования к оформлению документации изменяются редко, поэтому одна и та же комбинация параметров документа может повторяться многократно. При компьютерном ведении делопроизводства для экономии трудозатрат целесообразно использовать шаблон — файл или файлы, содержащие структуру и инструменты для создания таких элемен-

тов законченных файлов, как стиль и макет страницы. Например, шаблоны Microsoft Word позволяют создавать отдельные документы, а шаблоны Microsoft FrontPage — целые веб-узлы. Шаблон позволяет использовать все сделанные ранее установки: параметры форматирования, стиль, элементы автоматизации.

При изменении шаблона легко изменить тип документа, при этом его содержание может остаться прежним. Так, служебная записка может быть трансформирована в деловое письмо или отчет, в результате чего изменятся параметры оформления отдельных реквизитов, а суть дела останется прежней.

В текстовом редакторе Word все документы по умолчанию основаны на обычном шаблоне, который содержит определенный набор установок, в том числе стандартные встроенные стили и общие для документов данного типа фрагменты текста. Шаблон, используемый только для какого-либо определенного типа документов, называется специальным. MS Word содержит целый ряд встроенных шаблонов. Так, существуют шаблоны резюме, повесток, записок, отчетов, факсов, писем, оформления конвертов, календарей. Стили, доступные во всех шаблонах, для удобства использования объединены в Библиотеку стилей. Дополнительные шаблоны можно найти в Интернете (<http://office.microsoft.com/ru-ru/templates/default.aspx>).

Начинающие пользователи MS Word могут обратиться к мастерам — программам, задающим вопросы, а затем использующим полученные ответы для создания таких объектов, как форма или веб-страница. Более опытные пользователи могут на основе обычного или специального шаблона разработать собственный шаблон (например, при появлении в делопроизводстве нового вида документов).

Нужно иметь в виду, что в MS Word специальный шаблон имеет приоритет над общим, а документ имеет приоритет над специальным шаблоном. Это значит, что установки общего шаблона блокируются установками специального, а они, в свою очередь, могут быть заблокированы установками конкретного документа.

В случае возникновения каких-либо трудностей при создании документов с помощью MS Word следует обращаться к специальной литературе (см., например: Microsoft Office 2000 Professional. 6 книг в одной / Ю. И. Волков [и др.]. М., 2001. С. 252—257, 299—309).

Речевой этикет в документе. Как вы уже знаете, речевой этикет является важной составляющей речевой культуры. деловая речь имеет свой этикет.

Этикет — это установленный порядок поведения где-либо. *Деловой этикет* — это порядок поведения в системе делового общения.

Основные принципы делового этикета изложены в пособии «Организация работы с документами» под редакцией В. А. Кудряева (М., 2001). К ним относятся следующие:

- честность;
- умение принимать решения и выполнять их;
- вежливое и уважительное отношение к партнеру;
- соблюдение дистанции между работниками, занимающими разное служебное положение;
- умение говорить «да» и «нет», не обижая партнера;
- терпимость к чужому мнению, даже если оно не совпадает с вашим;
- умение признавать ошибки;
- умение использовать аргументы, а не авторитет.

Как следует из этого списка, большая часть принципов делового этикета напрямую связана с умением построить свое высказывание.

В письменных текстах деловой этикет проявляется прежде всего в следующих компонентах:

- формулах обращения;
- выражении просьб;
- выражении отказов;
- выражении претензий;
- формулировании поручений;
- аргументации своего мнения.

Практикум

Тест

1. Унификация — это:

- а) авторское оформление каждого документа, основанное на уникальности каждой конкретной ситуации делового общения;
- б) следование лексическим и грамматическим законам русского языка в оформлении документов;
- в) единообразии однофункциональных текстов официально-делового стиля по составу и форме;
- г) следование положениям лингвистических школ, признанных в качестве общепринятых и отраженных в академических словарях и грамматиках.

2. Типы записи деловых документов — это:
 - а) рукописные тексты, машинописные тексты, тексты, набранные на компьютере и отпечатанные на принтере;
 - б) тексты, фиксирующие деловой проект на уровне идеи, проекты документов и окончательно оформленные документы;
 - в) виды оформления однотипных документов, отличающиеся составом реквизитов;
 - г) линейная запись, текст-аналог, трафарет, анкета и таблица.
3. Документы оформляются:
 - а) на стандартных листах формата А4 и А5;
 - б) на стандартных листах формата А3, А4 и А5;
 - в) только на официальных бланках;
 - г) на листах произвольного формата, но в строгом соответствии с реквизитами, указанными в ГОСТах.
4. Шаблон в MS Word — это:
 - а) средства проверки орфографии и пунктуации в тексте;
 - б) совокупность характеристик, общая для целого ряда документов и предназначенная для относительно частого использования;
 - в) автоматизированный компонент программы, помогающий пользователю создать документ определенной структуры путем заполнения полей;
 - г) элемент графического интерфейса программы.
5. Деловой этикет — это:
 - а) порядок поведения в системе делового общения;
 - б) следование стандартным схемам построения высказывания в сфере делового общения;
 - в) строгий учет разницы в статусе при общении начальника и подчиненного;
 - г) выполнение требований должностной инструкции.
6. Речевой этикет в деловом тексте проявляется в следующих компонентах:
 - а) основная часть документа, в том случае, если она написана от первого лица;
 - б) формулы обращения, выражение просьб, отказов, претензий, поручений, аргументация своего мнения;
 - в) наименование вида документа, указание на адресата, резолюция, заголовок к тексту, отметка о контроле;
 - г) введение и заключение любого делового документа.

Вопросы для самоконтроля

1. Перечислите цели и задачи унификации документов.
2. Что такое стандартизация? Какие стандарты, регулирующие создание текстов официально-делового стиля, вам известны?

3. Что вы знаете о компьютерных средствах унификации документов?

4. Какие языковые и речевые навыки и умения выступают в качестве компонента делового этикета?

5. В чем состоят особенности речевого этикета в официально-деловом стиле?

Задания для самостоятельной работы

Задание 1. Прочитайте образцы документов. Определите тип записи для этих документов (линейная запись, трафарет, таблица, анкета, текстаналог). Подчеркните языковые формулы унификации в этих текстах.

Образец 1

Унифицированная форма № КО-2 Утверждена постановлением Госкомстата России от 18.08.98 № 8		Код
ЗАО "Златоус"	Форма п ОКУД по ОКПО	0310002
(структурное подразделение)		
РАСХОДНЫЙ КАССОВЫЙ ОРДЕР		Номер документа Дата составления
		319 01.07.05
Дебет		
код структурного подразделения	корреспондирующий счет, субсчет	кода аналитического учета
	70	
Кредит	Сумма, руб. коп.	Код целевого назначения
50,1	3290-00	
Выдать _____ (фамилия, имя, отчество)		
Основание: _____		
Сумма Три тысячи двести девяносто рублей 00 коп. _____ (прописью) _____ руб. _____ коп.		
Приложение _____		
Руководитель организации	Генеральный директор (должность)	Голубев С.Н. (расшифровка подписи)
Главный бухгалтер	Данилов И.С. (расшифровка подписи)	
Получил _____	(сумма прописью) _____ руб. _____ коп.	
" " _____ 20 г.	Подпись _____	
По _____ (наименование, номер, дата и место выдачи документа, удостоверяющего личность получателя)		
Выдал кассир _____ (подпись)	Мальцева А.Г. (расшифровка подписи)	

Образец 2

ДОВЕРЕННОСТЬ (на распоряжение автомобилем)	

(место и дата выдачи доверенности)	
Я, гр. _____,	_____
(фамилия, имя, отчество полностью)	
проживающий(ая) _____,	_____
паспорт серии _____ № _____,	_____
выданный _____,	_____
(кем, когда)	
имея в собственности _____,	_____
(марка, модель транспортного средства)	
государственный регистрационный знак _____,	_____
идентификационный номер (VIN) _____,	_____
год выпуска _____, двигатель № _____,	_____
шасси (рама) № _____, кузов (коляска) № _____,	_____
прицеп № _____, цвет _____,	_____
паспорт транспортного средства: серия _____ № _____,	_____
свидетельство о регистрации транспортного средства	_____
серия _____ № _____, выдано ГИБДД _____	_____
_____ « _____ » 20__ г.	
состоит на учете в ГИБДД _____,	_____
настоящей доверенностью уполномочиваю гр. _____	

(фамилия, имя, отчество полностью)	
проживающего(ую) _____,	
управлять и распоряжаться указанной автомашиной, следить за ее техническим состоянием, быть моим представителем в ГИБДД, с правом снятия с учета в ГИБДД, замены номерных узлов и агрегатов, кузова, государственных номерных знаков, получения дубликатов регистрационных документов на машину, с правом продажи, мены и получения по сделкам денег или другого имущества, а также расписываться за меня и выполнять все другие действия, связанные с выполнением этого поручения.	
Доверенность выдана сроком на три года.	
Подпись	_____
Дата	_____

Образец 3**РАСПИСКА
об ответственности**

Я _____,
(фамилия, имя, отчество полностью)
паспорт серии _____ номер _____ выдан _____,
(кем и когда выдан паспорт)
_____ зарегистрированный по адресу: _____,
(адрес регистрации по паспорту)

обязуюсь во время проведения студенческих сборов на территории базы отдыха «Озерная» и всех мест проведения мероприятий соблюдать правила техники безопасности и принимаю на себя всю ответственность за возможные травмы и несчастные случаи, произошедшие со мной во время проведения студенческих сборов.

Я обязуюсь бережно относиться к имуществу базы отдыха «Озерная» и имуществу мест проведения мероприятий и в случае причинения мною вреда имуществу обязуюсь нести ответственность в соответствии со ст. 1064, 1074 Гражданского кодекса РФ и действующим законодательством Российской Федерации.

Я обязуюсь не брать с собой спиртные напитки, холодное и огнестрельное оружие.

« ____ » _____ 20__ г.

_____ (подпись) _____ (фамилия, инициалы)

Образец 4

Ассоциация малых и средних предприятий
ООО «ЭСПЕРО»
192007, Санкт-Петербург, Лиговский пр., 195

СПРАВКА

Выдана *Синельниковой Татьяне Николаевне* в том, что она действительно окончила в 1992 году курс *модной стрижки* со следующими результатами:

теория: *хорошо*
практика: *отлично*

Директор МГП
Преподаватель курса

Е. П. Журавлева
И. Г. Кравченко

Образец 5

ТАРИФЫ

ЗАО «Когалым ТО-КО Телеком»
на услуги сотовой радиотелефонной связи
(вводятся в действие с 01.04.2000)

№ поз.

№ стат.

Наименование услуг

Размер оплаты в рублях и копейках

I. Установка и включение СРТ, приобретенного в ЗАО «Когалым ТО-КО Телеком»

1. — хозрасчетным организациям	4300,00
2. — бюджетным организациям	3300,00
3. — населению	2300,00
4. Установка и включение СРТ, приобретенного физическим лицом самостоятельно	3300,00

II.

Абонентская плата в месяц

5. — предприятиям ТПП «Когалымнефтегаз»	464,00
6. — хозрасчетным предприятиям, не входящим в структуру ТПП «Когалымнефтегаз»	464,00
7. — бюджетным организациям	464,00
8. — населению	380,00

III.

Оплата каждой минуты исходящих вызовов в месяц 4,50

IV.

Дополнительные услуги, согласно перечню, являющемуся неотъемлемой частью настоящих тарифов

20% от абон. платы

9. — временное отключение СРТ по заявлению абонента — снижение абон. платы на 50% (за период отсутствия)	
10. — повторное включение СРТ при отключении за неуплату (после уплаты задолженности*)	
10% от стоимости установки	
11. — переоформление СРТ при изменении статуса юридического лица	20% стоимости установки
12. — замена номера, sim-карты	500,00
13. — замена sim-карты на основании акта (технического заключения) о порче по вине абонента или потере	5000,00

Примечание.

В тарифы на услуги связи, оказываемые населению, включен налог на добавленную стоимость. За услуги, оказываемые предприятиям и организациям, налог на добавленную стоимость взимается сверх установленных тарифов.

* Отключение СРТ за неуплату производится с сохранением выхода на спецслужбы (номера 01, 02, 03, 04).

Образец 6

Начальнику учебного отдела СПбГТУ
С. П. Лескову

СЛУЖЕБНАЯ ЗАПИСКА

Довожу до Вашего сведения, что в ходе изучения курса «Русский язык и культура речи» количество индивидуальных аудиторных занятий на одного студента должно составлять не менее одного аудиторного часа, так как подготовка к рубежному и поэтапному контролю в соответствии с требованиями ГОС и программы по курсу «Русский язык и культура речи» включает в себя индивидуальную работу по редактированию учебно-научного и публицистического текста (редактирование текста конспекта и реферата, подготовка и редактирование устного публичного выступления). При сокращении количества индивидуальных аудиторных занятий, предложенных деканатом, курс будет направлен не на формирование умений и навыков, а на расширение и углубление объема знаний и станет носить не практический, а отвлеченно-теоретический характер, что не соответствует требованиям современной образовательной парадигмы.

Зав. кафедрой русского языка

А. Н. Егоров

Образец 7

В дирекцию Фестиваля
телевизионных программ
и телевизионных фильмов
«Золотой бубен — 2004»

**ЗАЯВКА
(форма № 2)**

Город _____

Телекомпания _____

Код города _____ Телефон _____ Факс _____

Эл. почта _____

Фамилия, имя, отчество участника	Должность

Проживание в гостиничном комплексе «Югорская долина»

Тип номера: одноместный _____
двухместный _____

Аккредитация с проживанием в двухместном номере — 5000 рублей без учета НДС. Доплата за проживание в одноместном номере — 1500 рублей.

Дата заезда: 27 сентября 2004 г. с 00.00.

Дата отъезда: 1 октября 2004 г. до 12.00.

Оплата аккредитационного взноса дает каждому участнику фестиваля право:

- на бронирование и проживание в номере гостиницы со скидкой в дни работы фестиваля;
- на трехразовое питание;
- на получение постоянного пропуска на официальные мероприятия фестиваля (мастер-классы, круглые столы, просмотры, культурно-развлекательную программу);
- на получение комплекта справочно-информационных материалов фестиваля.

В случае досрочного заезда или выезда из гостиницы 1 октября 2004 г. после 12.00 участник оплачивает гостиницу самостоятельно за наличный расчет.

Сутки проживания в гостинице рассчитываются с 12.00 до 12.00 следующего дня вне зависимости от времени прибытия или отъезда участника. Продление осуществляется только на полные сутки.

Возможна оплата за наличный расчет в день приезда на фестиваль.

Способ платежа: наличный _____ безналичный _____

Платеж должен быть осуществлен до 15 сентября 2004 г. на счет некоммерческой организации «Фонд развития телевидения “Золотой бубен”»:

628011, Ханты-Мансийский автономный округ (Тюменская обл.), г. Ханты-Мансийск, ул. Гагарина, 4

ИНН 8601020912

р/сч. № 40703810600000000190

Ханты-Мансийский банк ОАО г. Ханты-Мансийск

БИК 047162740

к/сч. № 30101810100000000740

М.П.

(подпись руководителя телекомпании)

Реквизиты плательщика для счета-фактуры

Полное юридическое название

Юридический адрес

Банковские реквизиты

ИНН

ОКОНХ

ОКПО

Образец 8**АДМИНИСТРАЦИЯ ГУБЕРНАТОРА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА
ПРОТОКОЛ**

от 04.11.2004

№ 139-в

совещания с участием губернатора
Санкт-ПетербургаСовещание началось в 11.00 (Смольный, каб. 359). Совещание
вела губернатор Санкт-Петербурга Матвиенко В. И.**ПРИСУТСТВОВАЛИ:**вице-губернатор Санкт-Петербурга Осеевский М. Э.;
приглашенные — 8 человек.**ПОВЕСТКА ДНЯ:**О конкурсах на право осуществления пассажирских перевозок
по автобусным маршрутам на 2005 год.**СЛУШАЛИ:**О конкурсах на право осуществления пассажирских перевозок
по автобусным маршрутам на 2005 год.**Докладчик:**

Дацюк А. М. — председатель Комитета по транспорту.

Содокладчик:Голоулина Е. В. — заместитель председателя Комитета эконо-
мического развития, промышленной политики и торговли.**ВЫСТУПИЛИ:**Осеевский М. Э. — вице-губернатор Санкт-Петербурга;
Маилов И. В. — первый заместитель председателя Комитета
по транспорту;
Макаров С. В. — заместитель председателя Юридического
комитета Администрации губернатора Санкт-Петербурга;
Матвиенко В. И. — губернатор Санкт-Петербурга.**РЕШИЛИ:**

1. Информацию принять к сведению.
2. Комитету по транспорту по согласованию с Комитетом
экономического развития, промышленной политики и торговли:
 - 2.1. При подготовке конкурсной документации на право осу-
ществления пассажирских перевозок по городским, пригородным
автобусным маршрутам на 2005 год учесть опыт проведения пред-
варительного квалификационного отбора перевозчиков в части
определения состава и значимости отдельных квалификационных
требований, предусмотреть условия, направленные на упорядоче-
ние тарифной политики перевозчиков на коммерческих маршрутах.
 - 2.2. Представить на согласование в Государственную конкур-
сную комиссию при правительстве Санкт-Петербурга конкурсную
документацию к открытому конкурсу на право осуществления
пассажирских перевозок по городским автобусным маршрутам
и конкурсную документацию к открытому конкурсу на право
осуществления пассажирских перевозок по пригородным авто-
бусным маршрутам на 2005 год.

Срок: 19.11.2004.

Ответственные: Дацюк А. М., Бланк В. В.

3. Комитету по транспорту:

3.1. По согласованию с Юридическим комитетом Администрации губернатора Санкт-Петербурга представить на рассмотрение правительства Санкт-Петербурга проект постановления правительства Санкт-Петербурга «О порядке организации и проведения открытых конкурсов на право осуществления пассажирских перевозок по маршрутам наземного пассажирского маршрутного транспорта общего пользования».

Срок: 16.11.2004.

Ответственные: Дацюк А. М., Митянина А. В.

3.2. Опубликовать в установленном порядке объявления о конкурсах на право осуществления пассажирских перевозок по городским, пригородным автобусным маршрутам на 2005 год.

Срок: 25.11.2004.

Ответственный: Дацюк А. М.

3.3. При участии Комитета по печати и взаимодействию со средствами массовой информации организовать доведение информации о порядке и условиях проведения конкурсов на право осуществления пассажирских перевозок по городским, пригородным маршрутам на 2005 год до сведения перевозчиков и населения.

Срок: 01.12.2004.

Ответственные: Дацюк А. М., Манилова А. Ю.

3.4. Разработать и согласовать в установленном порядке отличительный знак перевозчика — победителя конкурса на право осуществления маршрутных пассажирских перевозок в Санкт-Петербурге и порядок его размещения на подвижном составе.

Срок: 01.03.2005.

Ответственный: Дацюк А. М.

Совещание закончилось в 12.00.

В. И. МАТВИЕНКО
губернатор Санкт-Петербурга

Образец 9

Генеральному директору

ООО «Лента»

от Сергеевой Н. В.

Адрес: г. Воронеж, ул. Плеханова,

д. 26, кв. 5

ЗАЯВЛЕНИЕ

Прошу принять меня с 1 мая 2005 г. на работу в финансовый отдел на должность экономиста.

29 апреля 2005 г. _____

(подпись)

Задание 2. Напишите деловое письмо-предложение о продаже партии спальных железнодорожных вагонов, используя мастер создания писем в шаблонах программы MS Word.

Задание 3. Напишите служебную записку директору НИИ о наличии неисправностей в электропроводке лаборатории низкотемпературной плазмы, используя мастер создания записок в шаблонах MS Word.

Задание 4. Напишите отчет об участии в конференции по теме курсовой работы, используя мастер создания отчетов в шаблонах MS Word.

Задание 5. Напишите свое резюме, используя мастер создания резюме в шаблонах MS Word.

Задание 6. Прочитайте документы. Подчеркните в них формулы речевого этикета.

Документ 1

Уважаемые коллеги!

Сообщаем вам, что по решению программного комитета международного научно-технического симпозиума «Интеллектуальные технологии в высшем образовании» уведомление о принятии докладов для участия в симпозиуме будет разослано после составления программы симпозиума, ориентировочно в январе 2005 г.

Приносим извинения за задержку.

С уважением, Оргкомитет симпозиума «Интеллектуальные технологии в высшем образовании». Тел./факс: (495)789-13-96

Документ 2

Уважаемый Владимир Николаевич!

Как и договаривались, отправляю Вам программу по курсу «Русский язык и культура речи».

С уважением, Анна Михайловна Кузнецова

Документ 3

Здравствуйте, уважаемая Анна Михайловна!

Информацию получил, спасибо. О времени проведения методического совета сообщу позже.

Владимир Николаевич

Темы рефератов

1. Шаблоны и мастера создания документов в MS Word.
2. Стандартные компоненты в деловом документе (на примере конкретных текстов).
3. Достоинства и недостатки унифицированных деловых текстов.

4. Российский и международный речевой этикет в документе.
5. Деловой этикет и культура речевого общения.
6. Обращение в современной российской деловой документации.

Литература

1. *Кирсанова М. В.* Современное делопроизводство. М. ; Новосибирск, 2002.
2. *Колтунова М. В.* Язык делового общения. М., 2002.
3. Организация работы с документами / Под ред. В. А. Кудряева. М., 2001.
4. *Рахманин Л. В.* Стилистика деловой речи и редактирование служебных документов. М., 1997.
5. *Рожкова И. М.* Культура устной и письменной речи делового человека. М., 2005.
6. *Смелкова З. С.* Деловой человек: культура речевого общения. М., 1997.
7. *Стенюков М. В.* Образцы документов по делопроизводству. М., 2005.
8. Microsoft Office 2000 Professional: 6 книг в одной / Ю. И. Волков [и др.]. М., 2001.

3.6. Язык и стиль распорядительных и инструктивно-методических документов

- Из этого раздела вы узнаете, что такое распорядительные документы: приказ, распоряжение, решение, указание, инструкция, должностная инструкция, а также о том, в каких случаях и каким образом они составляются.
- Вы научитесь правильно составлять документы данного типа и контролировать наличие обязательных реквизитов документа.
- Вы продолжите овладевать навыками составления деловых бумаг.

Распорядительные документы — это приказы, распоряжения, постановления, решения, указания, поручения, инструкции.

Приказ — это правовой акт, издаваемый руководителями министерств, ведомств, отделений, управлений, предприятий и организаций, действующих на основе единоначалия. Приказ издается для решения оперативных задач, стоящих перед данной организацией.

Выделяют три стадии подготовки приказа: 1) изучение существа вопроса и подготовка проекта решения; 2) обсуждение и принятие документа; 3) согласование документа и его подписание.

Распоряжение — это акт управления государственного органа, имеющий властный характер, издаваемый в рамках присвоенной должностному лицу или государственному органу компетентности, имеющий обязательную силу для граждан и организаций, которым это распоряжение адресовано. Распоряжением также называют документ, издаваемый руководителем предприятия преимущественно по оперативным вопросам повседневной производственно-хозяйственной и административной деятельности. Распоряжения оформляются на общих бланках предприятия и подписываются главным бухгалтером, директором и его заместителями.

Текст распоряжения должен содержать: 1) конкретное задание; 2) фамилию, имя, отчество и должность ответственного исполнителя; 3) срок выполнения задания.

Распоряжения подразделяются на распоряжения длительного действия и распоряжения, касающиеся конкретных вопросов, отдельных случаев деятельности организации.

Решение — документ коллегиального органа (совета директоров, собрания акционеров), составляемый по производственным вопросам. Организации могут издавать совместные с другими предприятиями решения по вопросам, затрагивающим обе организации. Оформление решения аналогично другим распорядительным документам с использованием слов «РЕШИЛ», «РЕШИЛИ» (обязательно прописными буквами). Подписывается решение председателем коллегиального органа и его членами.

Ход обсуждения вопросов в коллегиальных органах и решения, принятые по этим вопросам, отражаются в *протоколах*.

Указание — распорядительный документ по вопросам, связанным с организацией исполнения приказов, инструкций, поручений и т.п. Указание подписывает руководитель предприятия или его заместитель в пределах своей компетенции. Распорядительная часть указания начинается словом «ПРЕДЛАГАЮ» (обязательно прописными буквами). Указаниям присваиваются порядковые номера в пределах календарного года.

Должностная инструкция — документ, в котором определяются функции, права и обязанности сотрудника орга-

низации. На основании должностной инструкции составляется трудовой договор с работником. Должностная инструкция необходима для четкого разграничения трудовых функций работников, а также при возникновении споров, конфликтных ситуаций.

Должностная инструкция разрабатывается руководителем структурного подразделения и визируется кадровой службой. Утверждается она заместителем директора, курирующего это подразделение, или руководителем организации. Все существенные изменения в должностную инструкцию вносятся приказом директора (заместителя директора организации).

Инструкция — это правовой акт, издаваемый органом государственного управления (или утверждаемый его руководителем) в целях установления правил, регулирующих организационные, научные, финансовые и иные специальные стороны деятельности учреждений, организаций, предприятий, должностных лиц и граждан.

Заголовок инструкции должен четко очерчивать круг вопросов, которые подлежат рассмотрению в ней.

Текст инструкции обычно делится на разделы, пункты и подпункты. Первым разделом инструкции обычно бывает раздел «Общие положения», посвященный раскрытию ее целей, областей действия (распространения) и порядку принятия.

Пункты инструкции должны содержать четкие формулировки со словами, имеющими распорядительное значение: *должен, следует, необходимо, имеет право, не допускается, рекомендуется, запрещается*. Глаголы в инструкции используются в форме 3-го лица или же в безличной форме.

Титульный лист инструкции оформляется на общем бланке. Инструкция утверждается руководителем организации или предприятия в специальном распорядительном акте. Действие инструкции начинается со дня ее подписания, если в самой инструкции или специальном распорядительном акте руководства не указаны другие даты начала ее действия.

Практикум

Тест

1. К распорядительным документам не относятся:
 - а) постановление, указание, приказ;
 - б) указание, решение, распоряжение;

- в) постановление, акт, указание;
 - г) решение, приказ, постановление.
2. Распоряжения подразделяются на следующие виды:
- а) распоряжения длительного действия и распоряжения, касающиеся конкретных вопросов;
 - б) распоряжения административно-хозяйственного характера и распоряжения правового характера;
 - в) самостоятельные распоряжения и распоряжения, связанные с исполнением приказов и инструкций;
 - г) распоряжения, направленные на деятельность отдельных лиц, и распоряжения, регламентирующие деятельность организаций.
3. Отличительной особенностью решения является:
- а) направленность содержания документа на производственные вопросы;
 - б) обязательное наличие на документе нескольких подписей;
 - в) отнесенность к деятельности коллегиального органа;
 - г) наличие в документе сложных синтаксических конструкций.
4. При оформлении указания не обязательно:
- а) подписывать документ;
 - б) использовать в начале распорядительной части слово «ПРЕДЛАГАЮ»;
 - в) присваивать документу порядковый номер в пределах календарного года;
 - г) использовать бланки формата А5.

Вопросы для самоконтроля

1. Охарактеризуйте распорядительную документацию как разновидность текстов официально-делового стиля речи.
2. Перечислите особенности оформления распоряжений (поясните на конкретных примерах).
3. Каковы особенности оформления инструкций? Поясните на конкретных примерах.
4. В чем состоят особенности оформления должностных инструкций? Поясните на конкретных примерах.

Задания для самостоятельной работы

Задание 1. Какие виды распорядительных документов необходимо создать в следующих ситуациях:

1. Вы директор фирмы. Вам необходимо одного сотрудника уволить, а другого — принять на работу.

2. Вы председатель правления садоводства «Гранит». Вам необходимо довести до сведения членов садоводческого товарищества информацию о том, что на последнем заседании правления установлены новые правила ремонта автодорог на территории садоводства.

3. Вы ректор университета. Вам пришел приказ из Министерства образования и науки, необходимо разъяснить подчиненным порядок его выполнения.

Задание 2. Прочитайте образец приказа. Назовите реквизиты документа. Обведите в кружочек языковые формулы унификации. Подчеркните языковые черты, характерные для официально-делового стиля речи.

**ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ —
ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
ИНСТИТУТ КОРПОРАТИВНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

ПРИКАЗ

«__» _____ 20__ г. № _____

Об отчислении

Иванова И. И.

1. ОТЧИСЛИТЬ за академическую неуспеваемость с 10 сентября 20__ г. ИВАНОВА Ивана Ивановича, студента 2-го уровня обучения.

Основание: служебная записка руководителя проекта «Деканат»
Директор (личная подпись) С. Б. Чернышев

Задание 3. Прочитайте образец решения. Назовите реквизиты документа. Обведите в кружочек языковые формулы унификации. Подчеркните языковые черты, характерные для официально-делового стиля речи.

РЕШЕНИЕ

**Законодательного собрания Санкт-Петербурга
о повторном выдвижении кандидатов
на должности мировых судей Санкт-Петербурга**

В соответствии с Законом Санкт-Петербурга от 18 октября 2000 года № 552-64 «О мировых судьях Санкт-Петербурга» и постановлением Законодательного собрания Санкт-Петербурга от 13 декабря 2000 года № 696 «О порядке назначения на должность мирового судьи Санкт-Петербурга» Законодательное собрание Санкт-Петербурга **решило:**

1. Начать с 1 декабря 2004 года процедуру повторного выдвижения кандидатов на вакантные должности мировых судей Санкт-Петербурга первого состава в судебных участках № 32, 35, 36, 42, 43, 48, 51, 54, 55, 57, 79, 80, 90, 91, 98, 101, 102, 105, 112, 125, 132, 133, 135, 139, 142, 143, 146, 148, 149, 164, 167, 172, 175, 204 (далее — кандидаты).

2. Установить срок направления в Законодательное собрание Санкт-Петербурга представлений кандидатов не позднее 30 декабря 2004 года (включительно).

3. Поручить Председателю Законодательного собрания Санкт-Петербурга организовать в семидневный срок со дня принятия настоящего решения опубликование информации о сроках процедуры повторного выдвижения кандидатов в газете «Санкт-Петербургские ведомости».

4. Настоящее решение вступает в силу со дня его принятия.

В. А. ТЮЛЬПАНОВ,

Председатель Законодательного собрания Санкт-Петербурга
Санкт-Петербург,
Мариинский дворец
24 ноября 2004 года
№ Р-600

Задание 4. Прочитайте образец указания. Назовите реквизиты документа. Обведите в кружочек языковые формулы унификации. Подчеркните языковые черты, характерные для официально-делового стиля речи.

Герб

Федеральная служба по экологическому, технологическому и атомному надзору России (Ростехнадзор)

Указание

Москва

№ _____

_____ (дата)

Во исполнение приказа Ростехнадзора от 05.04.2000 № 37 (п. 4)

ПРЕДЛАГАЮ:

1. Направить на учебу в Московский государственный университет инженерной экологии сотрудников центрального аппарата Ростехнадзора России с 20 февраля по 3 апреля 2006 года согласно Приложению _____.

2. Начальникам управлений (отделов) обеспечить явку указанных сотрудников на учебу.

3. Назначить старшим потока обучения _____.

4. Сотрудникам, закончившим обучение, представить в Управление кадров и спецработы копии соответствующих документов.

Заместитель начальника

Ростехнадзора России

Подпись

Расшифровка подписи

Исполнитель и визы (на оборотной стороне последнего листа)

Задание 5. Следуя образцам, предложенным в заданиях 2–4, создайте тексты распорядительных документов для ситуаций, предложенных в задании 1.

Задание 6. Прочитайте образец должностной инструкции. Назовите реквизиты документа. Обведите в кружочек языковые формулы унификации. Подчеркните языковые черты, характерные для официально-делового стиля речи.

Должностная инструкция СИСТЕМНОГО АДМИНИСТРАТОРА

Утверждаю

Генеральный директор _____

« ____ » _____ г.

Общие положения

Системный администратор относится к категории руководителей служб предприятия, принимается и увольняется Генеральным директором. Основными задачами системного администратора являются:

- обеспечение работоспособности торговой системы;
- введение информации в торговую систему;
- сопровождение торговой системы;
- информационное обеспечение магазина.

Системный администратор административно подчиняется директору, в плане работы по специальности — руководителю центрального отдела информации.

В своей деятельности системный администратор руководствуется:

- законодательными актами РФ;
- Уставом предприятия;
- нормативно-методическими материалами по организации торговли;
- приказами (указаниями) директора, руководителя центрального отдела информации;
- эксплуатационной документацией по программному комплексу;
- настоящей должностной инструкцией.

Системный администратор должен владеть вопросами:

- организации торгово-технологического процесса;
- организации труда операторов;
- товарных и потребительских качеств товара;
- культуры труда и служебной этики.

Должен знать:

- эксплуатационную документацию по программному комплексу;
- правила эксплуатации и обслуживания закрепленного за ним оборудования;
- требования к оформлению товара;
- ассортимент, сроки реализации, розничные цены, основные товарные и потребительские характеристики реализуемых продуктов питания;
- основные технологические процессы в магазине;
- правила эксплуатации вычислительной техники;
- правила техники безопасности, охраны труда, производственной санитарии и противопожарной защиты.

Обязанности

Системный администратор обязан:

1. Перед началом рабочего дня проверить готовность рабочего места к работе, в том числе:
 - исправность и готовность оборудования к работе в соответствии с требованиями техники безопасности;
 - наличие необходимого количества расходных материалов;
2. Осуществлять руководство и контроль работы операторов.
3. Вести табель учета рабочего времени.
4. Определять время перерывов и отдыха.
5. При необходимости выполнять работу оператора.
6. Обеспечивать работоспособность торговой системы.
7. Обеспечивать работоспособность и нормальное функционирование компьютерной сети и всех рабочих станций магазина (в том числе кассовых аппаратов).
8. Организовывать учет, сохранность, правильную эксплуатацию закрепленного за ним оборудования и систем.
9. Контролировать правильную эксплуатацию оборудования сотрудниками магазина.
10. Своевременно подавать заявки на необходимые расходные материалы и комплектующие.
11. Контролировать ввод накладных, проведение переоценки, возврата и списания, проведение изменения в торговой системе.
12. Обеспечивать своевременную передачу информации на кассы и весы.

13. Контролировать справочник товаров и партнеров (отсутствие дублирующих карточек, правильность названия товаров, единиц измерения, правильность отнесения к группе).
14. Контролировать правильность розничных цен, торговую наценку, отсутствие продаж в убыток (по цене равной или меньшей закупочной), сроки реализации.
15. Контролировать правильность оформления первичной документации.
16. Выявлять случаи пересортицы (товары с отрицательными остатками), подготавливать корректирующие документы.
17. Обеспечивать торговый зал ценниками.
18. Обеспечивать маркировщиков этикетками со штрихкодами.
19. Поддерживать физическую целостность информации в торговой системе (ежедневное резервное копирование БД, восстановление БД в случае сбоя).
20. Поддерживать корректность ведения учета (совпадение прихода и расхода с данными бухгалтерии).
21. Обеспечивать получение отделами необходимой информации из торговой системы.
22. Обеспечить своевременное предоставление товарных, финансовых и других отчетов.
23. Принимать участие в организации проведения инвентаризации и обеспечить ее проведение.
24. Поддерживать чистоту и порядок на рабочем месте.
25. Бережно относиться к вверенному оборудованию, не допускать его порчи и повреждения.
26. Соблюдать правила техники безопасности и инструкции по эксплуатации оборудования и инвентаря.
27. Организовывать своевременное обслуживание оборудования. Лично осуществлять мелкий ремонт.
28. Осуществлять контроль над сотрудниками смены в плане соблюдения ими условий договора о материальной ответственности, принимать меры в соответствии с подписанным договором о материальной ответственности к сохранности вверенных ему материальных ценностей.
29. Оказывать помощь сотрудникам магазина в приобретении профессиональных знаний.
30. Хранить коммерческую тайну.

Системный администратор помимо обязанностей, изложенных выше, должен выполнять обоснованные требования и поручения директора, касающиеся работы и отдаваемые им в пределах его полномочий.

Права

Системный администратор имеет право:

1. Ходатайствовать перед директором о поощрении и применении мер дисциплинарного, административного и материального воздействия к сотрудникам магазина.
2. В рамках своих должностных обязанностей давать обязательные для исполнения сотрудниками магазина приказы, указания, распоряжения, в том числе касающиеся правил внутреннего распорядка, дисциплины труда.
3. Требовать от руководства создания нормальных условий для выполнения служебных обязанностей и сохранности всех документов, образующихся в результате деятельности магазина.
4. Работать с документами, составляющими коммерческую тайну.
5. Принимать решения в пределах своей компетенции.

Ответственность

Системный администратор несет ответственность:

- 1) за небрежное, халатное отношение к своим обязанностям, нечеткое несвоевременное выполнение должностных обязанностей, предусмотренных настоящей Инструкцией;
- 2) небрежное, халатное отношение к регистрации и ведению и хранению документов;
- 3) надлежащее рабочее состояние торговой системы и торгово-технологического оборудования;
- 4) разглашение сведений, составляющих коммерческую тайну.

Директор

Подпись

Расшифровка подписи

Руководитель центрального отдела информации

Подпись

Расшифровка подписи

Ознакомлен: подпись, дата

Задание 7. Следуя образцу, предложенному в задании 6, создайте текст должностной инструкции для секретаря фирмы.

Темы рефератов

1. Место распорядительной документации в современном делопроизводстве.
2. Нарушения лексических норм русского языка, встречающиеся в распорядительной документации.

3. Нарушения синтаксических норм русского языка, встречающиеся в распорядительной документации.

4. Место документов инструктивного характера в современном делопроизводстве.

Литература

1. *Курсанова М. В.* Современное делопроизводство. М.; Новосибирск, 2002.

2. Организация работы с документами / Под ред. В. А. Кудряева. М., 2001.

3. *Рахманин Л. В.* Стилистика деловой речи и редактирование служебных документов. М., 1997.

4. *Рожкова И. М.* Культура устной и письменной речи делового человека. М., 2005.

5. *Стенюков М. В.* Образцы документов по делопроизводству. М., 2003.

3.7. Язык и стиль коммерческой корреспонденции

• Изучив этот раздел, вы познакомитесь с принципами классификации деловых писем, узнаете, что такое письмо-запрос, письмо-оферта, письмо-рекламация; каковы структура, составные части и стандартные языковые формулы делового письма; в чем заключаются интернациональные требования к деловому письму; каковы языковые отличия российских и зарубежных писем, факсов, электронных писем.

• Вы научитесь составлять деловые письма любого вида в соответствии с установленными правилами.

• Вы завершите овладение навыками составления деловых бумаг, сможете вести деловую переписку эффективно и в соответствии с речевым этикетом.

Письма — одна из важнейших частей деловой документации. Автор книги «Как овладеть искусством делового письма» Р. Тепшер напоминает, что написание писем — это общение в миниатюре. *Деловыми письмами* называют все документы, которые служат для связи организации с внешними структурами.

Если вы хотите быть уверены в том, что достигнутая устная договоренность будет неукоснительно соблюдаться вашим деловым партнером (или работодателем), обязательно подтвердите ее деловым письмом. Все виды деловых писем обязательно регистрируются.

Принципы классификации деловых писем могут быть различными.

1. По **теме** письма подразделяются на коммерческие и собственно деловые. *Коммерческие* письма используются при организации коммерческой сделки, заключении и выполнении контрактов; составляются от имени юридических лиц и нередко имеют правовую силу. Речь в них идет о сбыте продукции и вопросах снабжения. К коммерческой корреспонденции относятся коммерческое письмо-запрос, письмо-предложение (оферта), письмо-претензия (рекламация) и ответы на эти письма, кредитное письмо (при заключении контрактов с иностранными партнерами). *Собственно деловые* письма решают организационные, правовые вопросы, проблемы экономических отношений корреспондентов, поэтому они весьма разнообразны по форме и содержанию. Это могут быть и расписка, и приглашение, и протокол собрания, и др.

2. По **функции** письма подразделяются на *письма-ответы* и *инициативные письма*. Последние, в свою очередь, подразделяются на письма, требующие ответа (коммерческое инициативное письмо, письмо-запрос, письмо-предложение, письмо-рекламация, письмо-просьба, письмо-обращение), и письма, не требующие ответа (письмо-напоминание, письмо-предупреждение, письмо-извещение, письмо-заявление, сопроводительное письмо).

3. По **признаку адресата** письма подразделяются на циркулярные и обычные. *Циркулярные* письма — это письма, рассылаемые одним адресантом нескольким получателям, как правило, подчиненным инстанциям (организациям). *Обычные* письма направляются одному получателю.

4. По **композиции** письма подразделяются на одноаспектные и многоаспектные (ср. деление документов на простые и сложные). В *одноаспектных* письмах рассматривается один вопрос. В последнее время они доминируют в деловой переписке. Если необходимо обратиться в организацию сразу по нескольким вопросам, рекомендуется составить отдельное письмо по каждому из них, особенно в том случае, когда рассматриваемые вопросы не связаны между собой.

Многоаспектные письма составляют в том случае, когда они затрагивают несколько взаимосвязанных вопросов, которые будут рассматриваться в одной организации (одним адресатом). Например, это может быть письмо, одновременно являющееся и письмом-предложением, и письмом-напоминанием.

5. По **форме отправления** письма подразделяются на традиционные почтовые отправления (обычно это письма, имеющие юридическое значение, как то: договоры, оферта, рекламация), электронные письма и факсы. Последние два вида писем используются, когда необходимо срочно решить вопрос, но юридической силы они не имеют.

6. По **структуре** письма подразделяются на *регламентированные*, форма которых строго оговорена ГОСТом, и *нерегламентированные*, не имеющие жесткой текстовой структуры, не требующие специального бланка или строго определенного формата бумаги. Последний вид писем тем не менее предполагает наличие некоего набора стандартных элементов, например: общей структуры письма, формы обращения к адресату и завершения письма и т.п.

7. По **цели** письма подразделяются на *информационные* («полезные»), создаваемые с целью передать информацию, и документы, призванные повлиять на адресата (*рекламные* письма).

Каждое деловое письмо попадает в несколько классификаций, а следовательно, составляется с учетом разных аспектов. Так, коммерческое письмо-запрос по своей функции является инициативным, по адресату — обычным, по композиции может быть как одноаспектным, так и многоаспектным, по структуре — чаще всего регламентированным, по цели — информационным. Все перечисленное влияет и на форму, и на языковые особенности данного вида писем.

Соответственно, перед тем как написать очередное деловое письмо, надо задать себе несколько вопросов: «Какова цель этого письма и является ли обсуждение вопроса в письменной форме в данном случае необходимым? Как лучше объяснить суть вопроса? Какова должна быть структура письма, чтобы получатель увидел и запомнил основную информацию? В каком тоне и каким стилем должно быть написано письмо?» и т.п. Выбирая форму документа, задумайтесь, как правильно его составить не только с точки зрения делопроизводства, что весьма важно, но и с точки зрения впечатления, производимого на получателя, его представления о документе, необходимом в данной ситуации.

Перечислим основные факторы, влияющие на текст и форму делового письма:

- кто пишет письмо (адресант);
- получатель (адресат);
- тема;
- цель;

5) текст письма;

6) подписи составителей письма.

Рассмотрим некоторые виды коммерческой корреспонденции: письмо-запрос, письмо-предложение (оферту), письмо-рекламацию и ответы на них.

Письмо-запрос представляет собой обращение покупателя к продавцу с просьбой дать подробную информацию о товарах, услугах и/или выслать оферту (предложение) на поставку товара.

Письмо-оферта — это предложение заключить договор, содержащее все его существенные условия. Оно адресуется, как правило, определенному лицу. Оферта, обращенная к неопределенному кругу лиц, именуется публичной офертой¹.

Письмо-рекламация (претензия) представляет собой требование возмещения убытков. К рекламации должны быть приложены копии документов, как правило, актов, подтверждающих факт нанесения убытков (оформляются в виде приложения к основному письму).

Текст рассматриваемых документов, как и любого другого вида деловых писем, должен включать следующие части: 1) обращение, 2) вводную часть, 3) основную часть, 4) заключение.

В **обращении**, как правило, используются стандартные языковые формулы: *Уважаемый г-н Степанов!* (в этой формуле употреблено сочетание «господин + фамилия»); *Многоуважаемый господин директор!*; *Уважаемые господа!* (если получатели письма неизвестны); *Уважаемые коллеги!* (используется в общении людей одной профессии); *Господин президент!* (обращение без фамилии принято, если адресат является должностным лицом органа власти, депутатом, президентом (председателем) общества, компа-

¹ Согласно ст. 435 Гражданского кодекса РФ (ГК РФ) «Оферта» офертой признается адресованное одному или нескольким конкретным лицам предложение, которое достаточно определенно и выражает намерение лица, сделавшего предложение, считать себя заключившим договор с адресатом, которым будет принято предложение. Оферта должна содержать существенные условия договора. В ст. 437 ГК РФ «Приглашение делать оферты. Публичная оферта» указано: 1. Реклама и иные предложения, адресованные неопределенному кругу лиц, рассматриваются как приглашение делать оферты, если иное прямо не указано в предложении. 2. Содержащее все существенные условия договора предложение, из которого усматривается воля лица, делающего предложение, заключить договор на указанных в предложении условиях с любым, кто отзовется, признается офертой (публичная оферта).

нии, фирмы и т.п.). Если адресат вам хорошо знаком, лучше использовать менее официальные формулы: обращение по имениотчеству или только по имени: *Глубокоуважаемая Анна Петровна! Дорогая Анна!* Если письмо не адресовано конкретному лицу, обращение можно опустить.

В **вводной части** указывают причины, основания, цели составления документа. Они нередко сопровождаются ссылками на даты, факты, документы. Так, коммерческое письмо-запрос, представляющее собой обращение покупателя к продавцу с просьбой предоставить необходимую информацию об интересующих его товарах (услугах) или направить предложение на поставку этих товаров, предоставление услуг, обычно начинается словами: *В целях ознакомления с...*

Ниже приводятся типичные языковые формулы, используемые в вводной части письма.

Письмо-запрос	<i>В целях ознакомления с...</i> ¹
Письмо-предложение (оферта)	<i>В ответ на Ваш² запрос от... В подтверждение нашей предварительной договоренности... Зная Вас как надежного партнера... В соответствии с Вашей просьбой... Согласно контракту №... от... ООО «Полос» в связи с... представляет на Ваше рассмотрение следующее предложение...</i>
Письмо-рекламация	<i>К большому сожалению... С сожалением...</i>
Письмо-ответ	<i>В ответ на Ваше письмо от... В ответ на Ваш запрос от... Нами рассмотрены Ваши предложения... Подтверждаем получение... В связи с...</i>

¹ Типичная языковая формула может отсутствовать, так как вводную часть иногда опускают. В этом случае текст письма сразу начинается с основной части.

² Местоимение *Вы* с прописной буквы употребляется как формула вежливости при обращении к *одному* человеку (см. более подробно раздел 1.5). Появление формы *Вы* в деловых текстах, обращенных к группе лиц, вызвано двумя причинами: 1) общеязыковой тенденцией использования формы единственного числа в значении множественного, т.е. в качестве родового понятия, например: *Клиент* [имеются в виду все клиенты] *всегда прав*; 2) усилением личностного начала в официально-деловом стиле, т.е. при создании текста его автор обращается к воображаемому знакомому, а не к абстрактной массе незнакомых ему людей, например: *В ответ на Ваш [фирмы] запрос о предоставлении кредита сообщаем...; Банк предоставляет Вам [каждому клиенту] уникальный пакет финансовых услуг для частных клиентов*. Массовый характер употреблений второго типа свидетельствует о том, что нельзя считать их ошибочными. — Авт.

Основная часть текста варьируется в зависимости от его конкретного типа, так как в ней формулируется главная цель письма. В основной части содержатся решения, выводы, просьбы, предложения, рекомендации. Текст письма может состоять только из основной части, например, некоторые письма-запросы могут содержать просьбу без пояснения: *Прошу/просим предоставить информацию...; Просим выслать прайс-лист...*

Ниже приводятся типичные языковые формулы, используемые в основной части письма.

Письмо-запрос	<i>Прошу предоставить информацию... ...просим выслать...¹</i>
Письмо-предложение (оферта)	<i>...направляю Вам... ...высылаю Вам перечень предложений... ...мы с удовольствием предлагаем Вам... Наша компания имеет честь предложить Вам... ООО «Стройсервис» предлагает изготовление...</i>
Письмо-рекламация	<i>(Официально) заявляем Вам рекламацию на.../в отношении... Направляем Вам товар/рекламацию/ рекламационный акт... Сообщаем Вам, что... Мы вынуждены поставить Вас в известность, что... Ставим Вас в известность, что... Доводим до Вашего сведения...</i>
Письмо-ответ	<i>...сообщаю Вам, что... ...информируем Вас, что...</i>
<p>¹ В небольших по объему письмах вводная часть и начало основной части письма могут быть объединены в одном предложении (<i>В целях ознакомления с ценами на товары вашей фирмы [вводная часть] просим выслать прайс-лист [начало основной части]</i>). Случаи такого рода отмечены многоточием в начале языковой формулы.</p>	

Заключительная часть одноаспектного письма обычно представляет собой формулы вежливости. Если же письмо является сложным, многоаспектным, эта часть может быть более развернутой.

Текст письма пишется либо от первого лица единственного или множественного числа (при этом личные местоимения не используются), либо от третьего лица единственного числа.

Ниже приведены типичные языковые формулы, используемые в заключительной части письма.

Письмо-запрос, письмо-предложение (оферта)	<i>В ожидании Вашего согласия... Выражаем надежду на про- должение нашего сотрудничества...</i>	<i>Заранее благо- дарны... Просим выслать... в течение недели... Надеемся получить ответ в ближайшее время... В ожидании скорого ответа...</i>	<i>Искренне Ваш... С уваже- нием...</i>
Письмо-рекламация	—	—	
Письмо-ответ	—	—	

Форма изложения от первого лица (*информирую, информируем*) возможна в двух случаях:

- 1) письмо оформляется на должностном бланке;
- 2) письмо содержит персональное обращение к адресату и носит личный характер.

Форма изложения от третьего лица более приемлема, когда письмо пишется от имени организации (*Наша компания рада сообщить Вам...*).

Текст письма в среднем должен занимать около одной страницы машинописного текста и ни в коем случае не должен превышать трех машинописных страниц.

При составлении текста делового письма сначала следует наметить логическую схему его содержания, а если письмо многоаспектное, продумать иерархию заголовков, подзаголовков и т.п.

Текст многоаспектных писем состоит из разделов, подразделов, пунктов и подпунктов. Для этих писем характерны устойчивые синтаксические конструкции:

- 1) *Просим...*
- 2) *Также просим...*
- 3) *А также просим...*

Изложение каждого аспекта обычно начинается с нового абзаца. В основном письма состоят из двух частей: а) факты и события, явившиеся основанием для составления письма; б) выводы, просьбы, предложения. Так, письмо-запрос состоит из следующих частей: 1) обоснование актуальности запроса; 2) содержание запроса; 3) ожидаемый результат, если просьба будет выполнена.

Рекомендации, которые дают российские и зарубежные специалисты, весьма различаются, что связано как с национальной традицией написания писем, так и с особенностями общественно-политического строя. Однако ряд тре-

бований является интернациональным. К ним относятся следующие.

1. Выбирая форму документа, ставьте себя на место получателя.

2. Применяйте слова в их прямом значении, старайтесь избегать неоднозначности.

3. Делайте каждое предложение точным и завершенным, насколько это возможно.

4. Используйте одно предложение для выражения только одной, главной, мысли. Сказанное относится к суждениям, а не к фактам; фактов может быть несколько. Так, фраза *«В этом товаре соблюдено разумное соотношение цены и качества, а товар продается в кредит»* составлена неправильно, потому что она содержит два не связанных между собой суждения. Использование в одном предложении тесно связанных суждений возможно: *«В этом товаре соблюдено разумное соотношение цены и качества, что делает его на сегодняшний день одним из самых продаваемых товаров»*. Прежде чем объединять в одно предложение два разных суждения, следует подумать, с какой целью вы это делаете.

5. Написав предложение, обязательно отредактируйте его. Для этого прочитайте предложение вслух, обращая внимание на ряд моментов: а) стиль изложения (с одной стороны, он не должен быть разговорным, а с другой — не должен быть чрезмерно синтаксически сложным); б) длину предложения (не более 20 слов); в) порядок слов; г) выбор слов (избегайте жаргона, лишних слов и т.п.) и однозначность их прочтения; д) правильное применение местоимений; е) форму подлежащего и сказуемого (они должны быть согласованы); ж) время, в котором употребляются глаголы.

6. Перед тем как отправить документ, отредактируйте его текст и проверьте: а) грамматику, б) длину текста, в) ясность смысла. Не стоит посылать ответственное письмо сразу после написания: следует выждать не менее 24 ч, затем еще раз перечитать его, внести правку, если она необходима, и только затем отправить.

7. Не акцентируйте внимание только на деталях, проверьте весь текст в целом и оцените, правильно ли он составлен с точки зрения стоящей перед вами задачи.

8. Проверьте правильность написания имен.

9. Проверьте правильность употребления формы подлежащего (подлежащее — сочетание слов: субъект действия отождествляется не с отдельным лицом, а с его собирательным статусом).

10. Применяйте знакомые, правильные образцы писем аналогичного содержания.

11. Не злоупотребляйте аббревиатурами; при первом употреблении аббревиатуры в тексте письма дайте ее расшифровку.

Ниже приводятся языковые отличия, которые необходимо учитывать при составлении писем за рубеж.

Рекомендации иностранных специалистов	Рекомендации российских специалистов
Применяйте простые синтаксические конструкции, начинающиеся с ключевого слова	Основная информация (ключевое слово) находится в конце предложения
Используйте активный залог	Используйте пассивный залог
В ряде писем желательна высокая эмоциональность	Желателен сдержанный тон письма; требования к стилю — объективность, нейтральность
Обращайтесь к людям так, как они Вам представились	Обращайтесь к людям так, как того требует российский деловой этикет
Важно учесть: а) особенности личности получателя (его ожидания, симпатии); б) производимое впечатление (тон письма); в) ожидаемый эффект (должно ли письмо влиять на получателя или только информировать его); г) шанс на прочтение (будут ли письмо читать в любом случае или сначала надо завоевать внимание получателя)	В первую очередь необходимо ориентироваться на общепринятую форму составления письма. Письмо должно быть выдержано в тоне, принятом для деловой коммуникации. Для увеличения шансов на прочтение письма имеет смысл повторить основной тезис документа как в начале, так и в конце текста

В большинстве случаев коммерческие письма представляют собой традиционные почтовые отправления, хотя в последнее время все более популярными видами коммерческой корреспонденции становятся факсы и электронные сообщения.

Факс оформляется в основном так же, как и остальные деловые письма, и может быть составлен на бланке письма. Единственное отличие от традиционного письма состоит в том, что в реквизите «Адресат» вместо почтового адреса указывается номер факсимильного аппарата получателя. Требования к тексту — лаконичность и простота изложения. Факс составляют в одном экземпляре, который после передачи сообщения подшивают в дело. Следует помнить, что в российском законодательстве факс приравнен не к оригиналу, а к копии, поэтому в ряде случаев требуется обязательная отправка оригинала обычной почтой.

Электронные письма по структуре и оформлению не отличаются от традиционных деловых писем. Чтобы избежать проблем с прочтением вашего письма за рубежом из-за различий в кодировках, пишите письмо в текстовом редакторе и отправляйте его как приложение. У адресата может не оказаться необходимой программы-дешифратора. Чтобы придать электронному письму юридическую силу, используют электронную цифровую подпись. Юридическая значимость электронной цифровой подписи признается при наличии программно-технических средств, обеспечивающих ее идентификацию, и соблюдении установленного режима их использования¹.

Практикум

Тест

1. При подписании и выполнении контракта используют:
 - а) циркулярные письма;
 - б) коммерческие письма;
 - в) многоаспектные письма;
 - г) нерегламентированные письма.
2. Деловое письмо должно включать следующие части:
 - а) реквизиты адресанта, реквизиты адресата, резолюцию руководителя, заголовочную часть, текст письма;
 - б) герб РФ, реквизиты адресата, резолюцию руководителя, текст письма, подписи составителей;
 - в) реквизиты отправителя и получателя, резолюцию руководителя, заголовочную часть, подписи составителей;
 - г) реквизиты адресанта и адресата, резолюцию руководителя, заголовочную часть, текст письма, подписи составителей.
3. Письмо-оферта пишется с целью:
 - а) добиться возмещения убытков;
 - б) получить информацию о товарах и услугах, предлагаемых продавцом, или получить коммерческое предложение;

¹ Использование электронной цифровой подписи регламентирует Федеральный закон от 10.01.2002 № 1-ФЗ «Об электронной цифровой подписи».

- в) сделать коммерческое предложение;
 - г) дать ответ на полученное письмо.
4. Текст письма не может быть написан:
- а) от третьего лица множественного числа: *Просят Вас выслать...*;
 - б) от третьего лица единственного числа: *Ремонтно-монтажный трест «Строймакс» просит выслать...*;
 - в) от первого лица единственного числа: *Прошу выслать...*;
 - г) от первого лица множественного числа: *Просим выслать...*

Вопросы для самоконтроля

1. Перечислите принципы классификации деловых писем.
2. Какие виды коммерческих писем вам известны?
3. Назовите цели каждой из структурных частей коммерческого письма.
4. Какие языковые средства используются в вводной части коммерческого письма? в основной части? в заключительной части?

Задания для самостоятельной работы

Задание 1. Прочитайте письмо. Используя классификацию, приведенную в разделе 3.7 «Язык и стиль коммерческой корреспонденции», определите тип письма. (Образец ответа: «Письмо является собственно деловым по теме, инициативным по функции, циркулярным по адресату и т.д.»)

ЗАО «Строитель» Невский пр., 32В. Санкт-Петербург, Россия, 193125 Тел. 333-33-33 Факс (812)333-33-35	Директору ОАО «Крыша» В. Г. Бубликову г. Пинск, ул. Чуклая, 55
--	--

13.01.2005; № 3-2/21
На № 1-3-13 от 25.10.2005

О гарантийных обязательствах

Просим в срок до 05.11.2005 направить полномочного представителя Вашей организации в связи с необходимостью выполнения гарантийных обязательств, так как в процессе эксплуатации обнаружены дефекты в выполненных Вашей организацией работах. Дефектная ведомость прилагается.

Директор С. Т. Зябликов
22.07.2006

Задание 2. Прочитайте письмо и определите его вид (запрос, оферта, рекламация, ответ). Определите структурные части письма.

ОАО «ЧайКА»

400066, Волгоград,

ул. Краснознаменная, д. 44, оф. 25

Тел. 106-16-36, тел./факс 106-16-37

Генеральному директору

ООО РМТ «Перестройка»

г-ну Васину Е. А.

факс 123-45-67

28.03.2006

№ _____

На Ваш запрос относительно стоимости работ по устройству кровли Автоцентра по адресу пр. Ленина, д.158 сообщаем следующее:

1. Стоимость работ с учетом затрат на необходимые материалы составляет 1324 руб./м², включая НДС 20%.

2. Стоимость работ без учета затрат на материалы составляет 400 руб./м², включая НДС 20%.

Генеральный директор

А. К. Константинов

Задание 3. Используя справочные материалы, определите в письме из задания 2 каждый реквизит и обозначьте его соответствующим номером.

СПРАВОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

01 – Государственный герб Российской Федерации;

02 – герб субъекта РФ;

03 – эмблема организации или товарный знак (знак обслуживания);

04 – код организации;

05 – основной государственный регистрационный номер (ОГРН) юридического лица;

06 – идентификационный номер налогоплательщика/код причины постановки на учет (ИНН/КПП);

08 – наименование организации;

09 – справочные данные об организации;

10 – наименование вида документа;

11 – дата документа;

12 – регистрационный номер документа;

13 – ссылка на регистрационный номер и дату документа;

14 – место составления или издания документа;

15 – адресат;

17 – резолюция;

18 – заголовок к тексту;

19 – отметка о контроле;

20 – текст документа

Задание 4. Прочитайте правила оформления некоторых реквизитов. Соедините стрелками правило и пример. Один пример может соответствовать нескольким правилам.

Правила	Примеры
<p><i>Реквизиты/получателя (адресата).</i> Документ не должен содержать более четырех адресатов. Слово «Копия» перед вторым, третьим, четвертым адресатами не указывают. При большем числе адресатов составляют список рассылки документа. На каждом экземпляре указывается только один адресат</p>	<p>Васильеву С. Ю. ул. Клубная, д. 13, кв. 13, г. Отрадное, Кировский р-н, Ленинградская обл., 312456</p>
<p><i>Реквизиты/получателя (адресата).</i> При адресовании письма в организацию наименование организации и ее структурного подразделения указывают в именительном падеже, затем указывают почтовый адрес</p>	<p>Директорам средних школ г. Ульяновска</p>
<p><i>Реквизиты/получателя (адресата).</i> При адресовании документа должностному лицу должность лица, которому адресован документ, и его фамилию указывают в дательном падеже, при этом инициалы указывают перед фамилией</p>	<p>ЗАО «Печать» 136227, Вологда, ул. Мира, д. 25, тел. 53-16-06, тел./факс 268-39-20 ООО «Утро» Сыщикову В. К.</p>
<p><i>Реквизиты/получателя (адресата).</i> При адресовании документа физическому лицу указывают фамилию в дательном падеже и инициалы получателя, затем почтовый адрес</p>	<p>Генеральному директору ИЧП «Карат» Королеву Г. Г.</p>
<p><i>Реквизиты/получателя (адресата).</i> Если в состав реквизита «Адресат» входит почтовый адрес, элементы почтового адреса указывают в последовательности, установленной правилами оказания услуг почтовой связи</p>	

Продолжение

Правила	Примеры
<p><i>Реквизиты отправителя (адресанта).</i> Место составления или издания документа указывают в том случае, если затруднено его определение по реквизитам «Наименование организации» и «Справочные данные об организации». Место составления или издания указывают с учетом принятого административно-территориального деления, оно включает в себя только общепринятые сокращения</p>	<p>Губкиной А. Ю. Ермоловой С. А. Шишкиной К. К. Прошу подготовить проект договора с Волгоградским государственным университетом к 06.11.2005 Личная подпись Дата</p>
<p><i>Реквизиты получателя (адресата).</i> Если документ отправляют в несколько однородных организаций или в несколько структурных подразделений одной организации, то их следует указывать обобщенно</p>	<p>О возмещении убытков. О прекращении поставок товара</p>
<p><i>Резолюция руководителя.</i> Резолюция, написанная на документе соответствующим должностным лицом, включает в себя фамилии, инициалы исполнителей, содержание поручения (при необходимости), срок исполнения, подпись и дату. Допускается оформление резолюции на отдельном листе</p>	<p>Санкт-Петербургский государственный политехнический университет, кафедра русского языка гуманитарного факультета, Политехническая ул., д. 29 Санкт-Петербург, 195251</p>
<p><i>Заголовочная часть.</i> Заголовок к тексту включает в себя краткое содержание документа. Заголовок должен быть согласован с наименованием вида документа. Заголовок отвечает на вопрос «О чем?»</p>	
<p><i>Дата.</i> Дату документа оформляют арабскими цифрами в последовательности: день месяца, месяц, год. День месяца и месяц оформляют двумя парами арабских цифр, разделенными точкой, год — четырьмя арабскими цифрами. Допускается словесно-цифровой способ оформления даты, а также оформление даты в последовательности: год, месяц, день месяца</p>	<p>26.03.2005 или 26 марта 2005 г. или 2005.03.26</p>

Окончание

Правила	Примеры
<p><i>Подписи составителей письма.</i> В состав реквизита «Подпись» на документе, оформленном на бланке, входят: сокращенное наименование должности лица, подписавшего документ; личная подпись; расшифровка подписи (инициалы, фамилия)</p>	<p>Личная подпись</p>
<p><i>Подписи составителей письма.</i> При оформлении документа на бланке должностного лица должность этого лица в подписи не указывают</p>	<p>Директор Личная подпись Д. Д. Человечков</p>
<p><i>Подписи составителей письма.</i> При подписании документа несколькими должностными лицами их подписи располагаются одна под другой в последовательности, соответствующей занимаемой должности</p>	<p>Директор ЗАО «ФИНТ» Д. Д. Человечков Личная подпись</p>
<p><i>Подписи составителей письма.</i> В состав реквизита «Подпись» на документе, оформленном не на бланке, входят: полное наименование должности лица, подписавшего документ; личная подпись; расшифровка подписи (инициалы, фамилия)</p>	<p>Ректор университета Личная подпись А. П. Адульский</p> <p>Проректор по международным связям Личная подпись Ф. Г. Коробейников</p>

Задание 5. Прочитайте коммерческое письмо-оферту. Разделите текст письма на вводную часть, основную часть, заключение. Подчеркните языковые формулы, использованные: а) во вводной части; б) в основной части; в) в заключительной части. Проверьте правильность оформления реквизитов в данном письме.

ОФЕРТА

Общество с ограниченной ответственностью «Стройка», именуемое в дальнейшем Подрядчик¹, в связи с объявленным открытым конкурсом на проведение общестроительных и электромонтажных работ по реконструкции помещения Дома культуры Центрального района, расположенного по адресу: пр. Чернышевского, д. 18, представляет на Ваше рассмотрение настоящее конкурсное предложение.

1. Условия заключения договора

В результате изучения текущего состояния объекта на месте наша организация готова принять на себя обязательства по проведению общестроительных и электромонтажных работ по реконструкции Дома культуры Центрального района, расположенного по адресу: пр. Чернышевского, д. 18, в полном объеме.

1.1. Общая стоимость работ на дату предоставления настоящей оферты составляет 1 312 565 (Один миллион триста двенадцать тысяч пятьсот шестьдесят пять рублей), включая НДС 20%.

1.2. При условии детальной, совместно с Заказчиком, проработки вопросов, связанных с выбором материалов, возможно снижение затрат Заказчика в пределах до 10–12%.

1.3. Приемлемым для нас условием финансирования является:
а) перечисление авансового платежа в объеме 30% от стоимости работ;

б) рассрочка окончательного расчета на срок до 6 (шести) месяцев с момента подписания акта сдачиприемки выполненных работ с оформлением графика погашения задолженности.

1.4. В случае использования рассрочки окончательного расчета предлагаемый нами способ учета инфляции заключается в применении к индексам по элементам прямых затрат индексов-дефляторов, рекомендованных РЦЦС СПб на момент подписания договора.

2. Сроки выполнения работ

2.1. Начало выполнения работ — не позднее 7 (семи) дней с момента перечисления авансового платежа.

2.2. Окончание работ — в срок от 4 (четырёх) до 5 (пяти) месяцев с момента начала выполнения.

3. Гарантийные обязательства

3.1. Гарантийный срок на выполненные работы оставляет 2 (два) года.

3.2. Материальный ущерб, связанный с дефектами выполненных работ, обнаруженными в течение гарантийного срока, возмещается за счет Подрядчика.

¹ Так как оферта должна содержать существенные условия договора, то договаривающиеся стороны будут именоваться по-разному в зависимости от рода своей деятельности: подрядчик и заказчик, покупатель и продавец и т.п.

Закон не предусматривает для этого документа строгой формы (см. об этом выше).

Окончание

3.3. Дефекты, обнаруженные в течение гарантийного срока, устраняются за счет Подрядчика.

4. Сведения о предприятии

4.1. Общие сведения о предприятии:

ООО «Стройка»

Адрес: 191234, Санкт-Петербург, пр. Гагарина, д. 32

Тел. 374-98-76, тел./факс 374-98-75

ИНН 7810646542, ОКПО 47984762, ОКОНХ 51410

Р/с 40702913600009249806, к/с 30101540100000000333

БИК 044020078

в КБ «Балтийский банк»

5. Срок действия оферты

5.1. Срок действия оферты — 1 (один) месяц с момента проведения конкурса.

Руководитель _____ Подпись _____ Расшифровка подписи _____

Главный бухгалтер _____ Подпись _____ Расшифровка подписи _____

МП

Задание 6. Прочитайте правила этикета, характерные для деловой переписки. Отредактируйте текст приведенного ниже письма в соответствии с этими правилами.

ПРАВИЛА ЭТИКЕТА, ПРИНЯТЫЕ В ДЕЛОВОЙ КОРРЕСПОНДЕНЦИИ

1. Не допускайте ошибок в сведениях, относящихся к адресату письма: проверьте, правильно ли указаны фамилия, имя и отчество партнера, его должность и звание.

2. Избегайте избыточной вежливости («мы были бы вам весьма признательны, если бы вы не отказали в любезности сообщить нам...»).

3. Не пишите малоинформативных писем «отписок». Ваша репутация во многом зависит от умения предоставить партнеру нужную информацию.

4. Не затягивайте с ответом. Если нет возможности сразу же дать подробный ответ, нужно подтвердить получение письма, сообщить о причинах задержки ответа и указать дату, когда вы сможете отправить более подробное письмо.

5. При необходимости отказать партнеру предложите пути решения проблемы: укажите условия, при которых вы могли бы выполнить просьбу, порекомендуйте другую фирму, которая занимается подобными вопросами.

6. При необходимости напомнить о выполнении обязанностей избегайте резких и категорических формулировок.

7. Не забывайте отправить партнеру письмо-благодарность за своевременный ответ на ваше письмо.

**Строительная корпорация
«ПОстрой»**

194444, Санкт-Петербург, пер. Матюшенко, д. 1,
Тел. 265-55-52, тел./факс 265-55-53

16.05.2005

№ _____

ЗАО «РБК»
Руководителю предприятия
(для Алёны)
факс: 333-33-33

Просим изготовить партию мастики «Элур-2» по колерам
из каталога «MONICOLOR NOVA» фирмы «Тиккурила»:

L 120 – 800 кг

X 129 – 800 кг

F 157 – 2800 кг

Расфасовка в тару по 12,5 кг.

Оплату гарантирую.

Счет прошу выписать на ООО «Сервискомп».

Главный инженер В. Г. Егармин

Задание 7. Прочитайте образец текста факса. Составьте по этому образцу письмо-рекламацию в ЗАО «Друзья» для отправки его факсом.

ЗАО «Друзья»
Ул. Строителей, д. 6,
г. Кировск, Россия, 140154
Тел. (814)115-16-17
Факс 115-16-18
e-mail druzja@lanck.net

Руководителю предприятия
Г. В. Тамбовцеву
Факс (812) 333-66-99

О закупке материалов

Прошу выписать счет на композицию ОС12-03 следующих
колеров: коричневая – 912 кг, 24 компл.; белая – 2090 кг, 55 компл.

Оплату гарантирую.

Счет прошу выписать на ЗАО «Комптекс».

Главный инженер Т. А. Потапов

Смирнова Виктория Андреевна
115-16-18

Задание 8. Проверьте, правильно ли составлено приведенное ниже письмо с точки зрения общих рекомендаций, которые дают российские и иностранные специалисты. Отредактируйте текст письма.

**Производственное объединение
«РЕМОНТНИК»**

191919, Санкт-Петербург,
Тел. (812) 144-14-14, тел./факс (812) 144-14-15
ул. Захарьевская, д. 22
E-mail: remontnik@mail.lanck.net

Генеральному директору
ЗАО «Завод Пуск»
г-ну Коленкину А. А.

Дорогой Антон Антонович!

В настоящий момент, в соответствии с Договором № 18 от 16.11.2004, наше предприятие производит работы по реконструкции цеха № 3.

Руководствуясь Протоколом технического совещания от 10.08.2005 и п. 3 Договора № 18 от 16.11.2004, доводим до Вашего сведения необходимость изменения калькуляции (Приложение № 1 к Договору № 18 от 16.11.2004) в связи с производством неучтенных в калькуляции следующих работ:

- устройство горизонтальной гидроизоляции из полимерно-битумных наплавливаемых материалов;
- устройство распределительной железобетонной плиты средней толщиной 120 мм с армированием сеткой 200 × 200 мм из арматурной стали класса АIII, d = 100 мм.

12.08.2005

Генеральный директор

Д. Д. Фуксин

Задание 9. Проверьте, правильно ли составлено письмо из задания 7 с точки зрения частных рекомендаций, которые дают российские специалисты. Отредактируйте текст письма.

Задание 10. Напишите: а) письмо-запрос; б) письмо-оферту; в) письмо-рекламацию; г) письмо-ответ на запрос; д) письмо-ответ на оферту; е) письмо-ответ на рекламацию.

Задание 11. Прочитайте приведенное ниже электронное письмо и затем составьте по его образцу электронное письмо в Оргкомитет студенческой научной конференции МГТУ им. Баумана (e-mail: bauman@mail.ru) с просьбой выслать программу и сроки проведения конференции.

От: ЗАО «Салют» salut@mail.ru
Кому: ООО «Привет» privet@mail.ru
Дата: 25 февраля 2005 г. 10:42
Тема: О проекте договора
25.02.2005 № 2-4/16

Директору
В. П. Веселову

Уважаемый Виктор Павлович!

В соответствии с предварительной договоренностью высылаю Вам проект текста договора. Надеюсь на плодотворное сотрудничество.

Прошу подтвердить получение письма.

Приложение: проект текста договора.

С уважением,
генеральный директор

П. В. Грустный

Темы рефератов

1. Особенности новых видов деловой корреспонденции.
2. Некоторые особенности российской и зарубежной коммерческой корреспонденции.
3. Зависимость смысловой и формальной организации основной части делового письма от его целей.
4. Подготовка и оформление делового письма.

Литература

1. *Басаков М. И.* Делопроизводство и корреспонденция. М., 2003.
2. *Басаков М. И.* Как правильно подготовить и оформить деловое письмо. М., 2002.
3. *Демин Ю. М.* Современное деловое письмо. М., 2004.
4. *Кирсанова М. В., Анодина Н. Н., Аксенов Ю. М.* Деловая переписка: Учебное пособие. М.; Новосибирск. 2001.
5. *Колтунова М. В.* Деловое письмо: Что нужно знать составителю. М., 1999.
6. *Ларин М. В., Сокова А. Н.* Оформление служебных документов: Рекомендации от разработчиков ГОСТ Р 6.30—2003. М., 2003.
7. *Стенюков М. В.* Документы. Делопроизводство. М., 2000.
8. *Стенюков М. В.* Образцы документов по делопроизводству (руководство к составлению). М., 2003.
9. *Харт Г.* 30 минут для составления делового документа. М., 2000.

3.8. Реклама в деловой речи. Особенности языка рекламы

• Из этого раздела вы узнаете, что такое текстовая реклама, какие виды рекламы существуют, какова структура рекламного текста и где находятся его сильные позиции; познакомитесь с основными языковыми средствами рекламы и рекомендациями специалистов по созданию рекламных текстов.

• Вы научитесь не только анализировать готовые рекламные тексты, но и создавать собственные.

• Вы сможете разграничивать информационные тексты и рекламу, овладеете первичными навыками составления элементарных рекламных текстов.

Общая характеристика рекламы как вида делового текста. Рекламный текст — особый вид делового текста. *Реклама* (фр. *reclame* от лат. *reclamo* — «выкрикиваю») — это информация о товарах, различных видах услуг с целью оповещения потребителей и создания спроса на товары и услуги. Известный специалист по рекламе Д. Огилви пишет, что рекламными текстами интересуется в среднем 5% общего числа читателей газет и журналов, и это совсем не мало. Реклама пропагандирует достоинства товара, чтобы повысить его популярность.

Цели рекламного текста:

- привлечение внимания;
- сообщение информации;
- воздействие, приводящее к подсознательному утверждению и закреплению материала (убеждение).

Д. Огилви пишет: «Я лично рассматриваю рекламный бизнес не как развлечение или род искусства, а как источник информации».

Отношения, возникающие в процессе производства, размещения и распространения рекламы на рынках товаров, работ, услуг Российской Федерации, регулируются Федеральным законом от 18.07.1995 № 108-ФЗ «О рекламе».

В зависимости от использования **каналов передачи информации** — зрительного или слухового — можно выделить следующие типы рекламы: а) зрительную (визуальную); б) слуховую (аудиальную); в) зрительно-слуховую (аудио-визуальную). По **месту расположения** говорят о наружной рекламе, рекламе на транспорте, в метро, в СМИ и др. *Визуальная* реклама объединяет печатную, световую, оформительскую рекламу, фоторекламу, рекламу

в метро, наружную рекламу, *аудиальная* — радиорекламу, аудиорекламу в метро и различные иные устные сообщения, *аудио-визуальная* — теле- и кинорекламу, презентации, различные виды демонстраций образцов изделий в сопровождении устного текста. Все виды рекламы обязательно в той или иной степени включают текстовую часть.

Большинство описаний структуры текстовой рекламы в ее печатной разновидности опираются на лингвистический анализ текста. Рекламный текст включает следующие элементы:

- заголовок;
- рекламный лозунг (слоган);
- зачин (первая строка текста, вступления);
- серия зачинов строфы для текстов большого объема;
- основная часть;
- конец текста (заключение).

В зависимости от целей, которые преследует реклама, количество структурных частей может быть различным. Так, существуют минитексты, состоящие только из заголовка-слогана и минимизированного основного текста:

<p>Бытовая встраиваемая и аудио-, видеотехника со склада!</p> <ul style="list-style-type: none"> • Без наценки • В наличии и на заказ • Подключение, доставка бесплатно <p>[номера телефонов]</p>	<p>НЕОБХОДИМАЯ [номер телефона]</p> <p>Холодильники, стиральные машины, плиты [номер телефона]</p> <p>БЫТОВАЯ ТЕХНИКА</p>
---	--

Кроме того, могут варьироваться размер текста, языковые средства, используемые в каждой его части, смысловое наполнение каждой части, порядок следования некоторых частей.

Как уже говорилось, основными целями рекламного текста являются аттракция (привлечение внимание), убеждение и информирование. Д. Огилви утверждает, что ему известно 96 рекламных приемов. Рассмотрим лишь некоторые из них.

В процессе восприятия рекламного текста должно включаться как произвольное, так и непроизвольное внимание читателя. Произвольное внимание характерно для ситуации, когда читатель сознательно хочет получить информа-

цию. Соответственно рекламный текст обязательно должен включать информационный блок, сообщающий не только о достоинствах предлагаемого товара, но и о фирме, предлагающей этот товар, местах, где его можно приобрести, возможно, о цене товара.

Однако большинство рекламных текстов создаются не только с целью информировать и убедить в покупке заинтересованную аудиторию, но и для того, чтобы переключить на данный объект внимание других людей. Соответственно любой рекламный текст прежде всего должен быть рассчитан на непроизвольное внимание читателя.

Известно, что существуют сильные позиции текста, обращающие на себя непроизвольное внимание адресата. Непроизвольное внимание включается, когда наше сознание концентрируется на тексте самой рекламы как сильного раздражителя.

К числу наиболее сильных раздражителей относится **заголовок** текста, помогающий читателю определить, интересуется ли его данное предложение. В среднем заголовки читают в пять раз чаще, чем сами тексты. Отсюда и особые требования к заголовку, призванному выполнять тройную функцию: привлечение внимания, первичное информирование и убеждение.

Заголовок размещается в самом начале рекламного объявления. В заголовке важны содержание текста (характеристика фирмы, товара, его цены), использованные языковые средства выразительности, особенности графического выделения, место рекламного слогана.

Заголовок может представлять собой:

- название фирмы и рекламный слоган (*Компьютеры Cash and Carry. Свободный доступ к низким ценам*);
- рекламный слоган и название фирмы (*Мы умеем про-давать дешевле. Свега*);
- рекламный слоган, включающий название фирмы (*Electrolux сделает жизнь легче*);
- название фирмы и рекламный слоган, ключевое выражение (тезис) основного текста (*LG. Life's good. СУПЕР-предложение!*);
- название рекламируемого товара и рекламный слоган, включающий название фирмы (*Siemens mobile. Ультра [сеть салонов связи. — Авт.] атакует. ЦЕНЫ ОТСТУПАЮТ*); и т.п.

SIEMENS Mobile

УЛЬТРА АТАКУЕТ ЦЕНЫ ОТСТУПАЮТ

ТОЛЬКО С 30 АВГУСТА ПО 5 СЕНТЯБРЯ

SIEMENS A60
ОТ **2 174 РУБЛЕЙ***

* ПРИ УСЛОВИИ ПОДКОПИЧЕНИЯ НА ПРЯМОЕ НОМЕРА ИТС И МЕНЬШИН

СРЕДНЯЯ ЦЕНА ПО ТОРГОВУ 2 482 РУБЛЯ, ВЫЧИСЛЕННАЯ НА ОСНОВЕ ЦЕН 18 КРИТИЧЕСКИ РАЗЛИЧНЫХ СЕТЕЙ СВЯЗИ С СС (ПО СОСТОЯНИЮ НА 28.08.04)

ВАШ ТРОФЕЙ

319 РУБЛЕЙ

КАЖДУЮ НЕДЕЛЮ **УЛЬТРА** ВЫГОДНЫЕ ЦЕНЫ НА ВСЕ МОДЕЛИ SIEMENS

www.ultraspb.ru
☎ 103-0000

УЛЬТРА
СЕТЬ САПОНОВ СВЯЗИ

ВЫГОВАЯ ТЕХНИКА

В последнее время в рекламе крупных фирм заголовки часто заменяется названием фирмы (и ее логотипом). В основном этот прием применяется, когда само название фирмы содержит элемент убеждения, например:

СЕТЬ ТОРГОВО-СЕРВИСНЫХ ЦЕНТРОВ

ХОРОШИЕ КОЛЕСА

Ежегодная акция! С 01 по 30 СЕНТЯБРЯ

СКИДКИ на ЗИМНИЕ шины

10% - импортные, 5% - отечественные

более **1000** видов

более **500** видов

☎ **329-32-32**

- Просвещения, 80, тел.: 329-89-69
- В.О. угол 6-й линии и наб. р. Смоленки, тел.: 327-25-52
- Непокоренных, 64, тел.: 249-65-56
- Малоохтинский пр., 6, тел.: 320-94-66
- Софийская, 91, тел.: 329-32-32
- Угол Лиговского пр. и Витебского пр., тел.: 116-86-06

Нередко в заголовках используют поговорки, крылатые выражения («Куда Макар телят не гонял?» [реклама продажи в кредит автомобиля Chevrolet Niva L]; «132 шина и 33 удовольствия для тех, кто за рулем, от магазинов КОЛЕСО»). Их образность привлекает внимание; слова, с помощью которых трансформируется поговорка или крылатое выражение, представляют собой ключевые слова и,

следовательно, сообщают необходимый минимум информации о товаре; общеизвестность представляет собой скрытую ссылку на авторитет, что является одним из сильных аргументов. Такие заголовки вызывают у читателя ассоциации с каким-либо известным произведением, событием, заставляя домысливать сказанное.

Более того, заголовком может стать несколько трансформированный слоган удачной рекламы другого товара («*Не дай себе замерзнуть!*» — реклама металлопластиковых окон, измененный слоган рекламы напитка «Sprite»: «*Не дай себе засохнуть!*»).

Если в рекламном тексте есть иллюстрации, то заголовок помещают сразу после них или рядом с ними.

Заголовок может:

а) обещать читателю какую-либо пользу или выгоду («*Окна нового поколения и свежий воздух в подарок!*» — реклама оконного завода «Пластбург»);

б) содержать новости, последнюю информацию (в роли новости может выступать объявление как о появлении нового товара, так и о повышении качества старого продукта или о новом способе его применения; рекламу с новостями читают на 22% больше людей, чем рекламу без новостей);

в) содержать название рекламируемого продукта, иначе 90% читателей не поймут, о чем реклама (рекламный постер, изображающий фрагмент портновского метра, на котором написана цифра 1000; на постере текст «*Чем измерить удовольствие?»¹*);

г) содержать информацию о доступности товара по цене для большинства покупателей или о снижении цены на товар, скидках, специальных акциях и т.п. («*СО СКЛАДА плиты, холодильники, стиральные машины*»; «*ДЕШЕВЛЕ ЛЮБОГО СКЛАДА. Скидки 20—40%*»; «*НЕДОРОГО СО СКЛАДА холодильники*»; «*Наша техника. АКЦИЯ! Месяц без торговой наценки*»);

д) включать сведения, подтверждающие надежность фирмы («*Сонар. Заказ, доставка, гарантия. Нам 8 лет!*»);

е) носить юмористический характер («*Чувствуешь себя как селедка в бочке? Да еще и “под шубой”?*» — реклама в метро дезодоранта «Rexona»);

¹ В данном случае авторы рекламы специально дали такой «безликий» текст, чтобы заинтриговать аудиторию. Через некоторое время на постере появилась реклама розыгрыша 1000 призов в сети магазинов «Телемакс». — *Авт.*

ж) быть коротким (до 10 слов) или длинным (короткие заголовки выразительнее и больше привлекают внимание, но длинные — коммерчески выгоднее, так как содержат конкретную информацию, которая действует лучше, чем обобщенная).

Другими сильными позициями текста, привлекающими к себе непроизвольное внимание адресата, являются **начало**, первая строка (**зачин**) и **конец** текста. Общеизвестен так называемый «эффект края», когда запоминается начальная и конечная информация сообщения, поэтому первым строкам рекламы и конечной фразе уделяется, как правило, особое внимание. В качестве зачина нередко используются вопросы («*А ваш шоколад такой же, как шелк? Такой же тающий? Такой же роскошный? Обволакивающий? Это может быть только “Dove”. “Dove” — шелковый шоколад*»), фрагменты из писем читателей («*В нашем городе вновь появился в продаже знаменитый прибор “ЭРОСЗ люкс”, который помог тысячам людей избавиться от недугов. Вот как отзываются те, кто на себе испытал благотворное воздействие этого прибора: “Купив ваш прибор “ЭРОСЗ люкс”, я как бы приобрел ангела-хранителя. Вскоре стал чувствовать себя лучше во всех отношениях”*» (Симонов М. А., г. Тольятти)... [Далее следуют положительные отзывы еще шести покупателей.]

Зачин настраивает читателя на получение необходимой информации, которая содержится в основной части рекламного текста.

В конце текста обычно располагается справочная информация (адрес, телефон, e-mail, время работы фирмы, иногда цена товара). Кроме того, он может включать рекламный слоган («*Позаботьтесь, дети, о своем скелете!*» — реклама молочных продуктов «Скелетон»).

В **основной части** текста говорится о достоинствах рекламируемого товара (услуги), приводятся аргументы в его пользу.

В основной части предлагаемый товар или услуга позиционируются. Цель позиционирования — добиться, чтобы рекламируемый товар не смешивался в восприятии потребителя с другими товарами. *Позиционирование* — это то, «чем является продукт и для кого он предназначен... Я мог бы позиционировать мыло “Дав” как моющее средство для мужчин после грязной работы, однако вместо этого решил назвать его туалетным мылом для женщин с сухой

кожей. Последние 25 лет это действовало безотказно» (Д. Огилви).

Основной текст большого объема делится на абзацы, часто совпадающие со строфами. Начало этих строф, называющееся **зачином строфы**, также является объектом непроизвольного запоминания. Зачины строф, по словам профессора Г. Я. Солганика, образуют «смысловой и синтаксический каркас текста, являются опорными фразами, по которым развивается тема. Зачины строф — это своеобразные двигатели текста, развивающие мысль». Совокупность зачинов может передавать краткое содержание текста.

В основной части следует:

- писать текст, адресованный не безликой толпе, а персонифицированный, от одного человека к другому, представляя, что вы пишете письмо;
- не утомлять людей излишним глубокомыслием, а попытаться заинтересовать их покупкой;
- использовать по возможности короткие предложения в малых абзацах, избегать трудных для понимания слов и выражений;
- объяснять простым и доступным языком, какую выгоду получит покупатель, купив этот продукт;
- не увлекаться безудержным восхвалением товара;
- не злоупотреблять аналогиями или аллегориями (ср. пример такого злоупотребления у Д. Огилви: «*Растениям требуется регулярный полив так же, как и вашей коже*»).

Кроме того, текст основной части не должен быть слишком коротким: для рекламы многих товаров длинные тексты (от 600 до 6,5 тыс. слов¹) значительно более эффективны, чем короткие. В основной части с целью повышения достоверности можно использовать свидетельства независимого эксперта или очевидца; дать информацию о снижении цен, распродажах или специальных предложениях; указать конкретную цену товара.

Языковые средства рекламы. Основными особенностями языка рекламы являются:

- а) образность, афористичность, приводящая к возникновению слоганов, требование яркости, броскости;

¹ Данная рекомендация также принадлежит Д. Огилви. Очевидно, когда автор пишет о текстах объемом до 6500 слов, он прежде всего имеет в виду весьма распространенные виды рекламы — рекламные проспекты и буклеты. Например, рекламный буклет пылесосов LG насчитывает 59 страниц, на каждой из которых около 140 слов. — *Авт.*

б) лаконичность, синтаксическая расчлененность, часто — наличие противительных отношений между компонентами (А, но В; А не В; А, зато В), что обеспечивает быструю усвояемость на уровне подсознания («*Indesit. Мы работаем — вы отдыхаете*»; «*Квас — не Кола, пей Николу*» — реклама кваса «Никола»);

в) наличие таких контекстуальных отношений, которые обнаруживали бы непривычные грани привычного словоупотребления, нарушение коммуникативных ожиданий. «Запланированная неожиданность» обеспечивает наименее критическое восприятие текста, разрушение стереотипа его восприятия («*Пребывание на кухне, как путешествие. А путешествовать я люблю налегке. Майонез “Балтимор легкий”*»);

г) диалогичность рекламного текста, включающего императивные и восклицательные конструкции с привлечением различных форм обращений, рекламные вопросы и т.п., что создает эффект беседы с потенциальным покупателем («*Вы получили лицензию на Вашу деятельность?*» — реклама юридической фирмы; «*Я повторяю в десятый раз для всех: “Ноль процентов — первый взнос. Ноль процентов — за кредит. Кредит на 10 месяцев. Вопросы есть?”*» «*Не понял, а деньги?*» — реклама сети магазинов «Эльдорадо»);

д) мотивирующий характер рекламы (опора на опыт других людей; аргументация к авторитету), формирование у адресата системы установок, стремлений, внутренних императивов, побуждающих его действовать («*В начале 80-х у меня во дворе шли настоящие битвы... Вот это был футбол! Пиво “Ленинградское”!* Роман Т.»).

Ниже перечислены некоторые языковые средства, используемые в рекламе.

Языковое средство	Пример использования
Каламбур — высказывание, основанное на одновременной реализации в слове (словосочетании) прямого и переносного значений	«... <i>Если нужен ГАЗ!</i> » (реклама автомобилей марки ГАЗ)
Использование современного жаргона	« <i>Плазменный беспредел</i> » (реклама плазменных телевизоров)
Рифма	« <i>Модель идеальна, цена оптимальна</i> » (стиральные машины «Candy»)

Продолжение

Языковое средство	Пример использования
Юмористическое название, игра слов	«Образовательный центр “Интер Фэйс”. Английский, французский, немецкий»
Анафора (повторение одних и тех же элементов в начале каждого параллельного ряда)	«ДВЕРИ СТильные, СТальные»
Вопрос	«Эстетично?.. ..Дешево, надежно, практично»
Крылатые выражения, поговорки, пословицы, прямые цитаты или просто заключенный в кавычки текст	«ВЕКА. Клуб производителей отечественных окон. Ты узнаешь его по профилю» «А из нашего окна видно Смольный! А из вашего?» (реклама строящегося жилого комплекса) «Компьютер не роскошь, а инструмент образования» (реклама сети магазинов «Компьютерный мир»)
Синтаксический параллелизм	«Рождены природой, рассчитаны наукой, сделаны мастером!»
Повторы	«Матрица. Матрица. Матрица. Много — это только половина того, что мы предлагаем»
Включение слов, привлекающих внимание группы потребителей, на которую он рассчитан (если это ограниченный круг лиц)	«T-ZONE — это натуральные средства от капризов кожи»
Включение слов, имеющих положительную окраску или вызывающих эмоциональную реакцию	«Совершенно. КБЕ. Новые окна для России. КБЕЭЛИТА»
Отклонения от нормативной орфографии: ✓ следование нормам дореволюционной орфографии; ✓ употребление прописных букв в начале, середине или конце наименования; ✓ сочетание латиницы с кириллицей	Газета «Коммерсантъ» МаксидоМ «LADAMаркет – максимум преимуществ!»

Окончание

Языковое средство	Пример использования
Использование окказионализмов — новых слов, отсутствующих в системе языка	« <i>Не тормози! Сникерси!</i> » (реклама шоколада «Сникерс»)
Персонификация — перенесение на неживой предмет свойств и функций живого лица	« <i>Tefal заботится о вас</i> »

Практикум

Тест

- Основными целями рекламного текста являются:
 - сообщение информации, предписание или указание; эстетическое воздействие;
 - сообщение информации, убеждение, воздействие, аттракция;
 - убеждение, эстетическое воздействие, соблюдение этикета;
 - убеждение, воздействие, предписание или указание.
- Структура рекламного текста состоит из следующих элементов:
 - заголовка, основной части, рекламного слогана, зачина, серии зачинов строфы для больших текстов, заключения;
 - основной части, зачина, рекламного слогана;
 - заголовка, основной части;
 - рекламного слогана, основной части.
- Самыми сильными позициями рекламного текста являются:
 - основная часть, заголовок, конец текста;
 - статистические данные, зачин, рифма;
 - зачин, конец текста, заголовок;
 - название рекламируемой фирмы, номера телефонов фирмы, информация о скидках.
- Основными особенностями языка рекламы являются:
 - лаконичность, стандартизованность, экспрессивность, афористичность;
 - диалогичность, опора на опыт других людей; лаконичность, образность;
 - точность, лаконичность, диалогичность, мотивирующий характер;
 - образность, экспрессивность, объективность.

Вопросы для самоконтроля

- Каковы основные цели рекламного текста?
- Какие типы рекламы вам известны?

3. Опишите структуру рекламного текста.
4. Какие элементы составляют заголовок рекламного текста? В чем причины разнообразия текстов заголовков?
5. Каковы особенности написания основной части рекламного текста?
6. Какие языковые средства используются в рекламных текстах?

Задания для самостоятельной работы

Задание 1. Прочитайте приведенный ниже рекламный текст. Определите его структуру.

Центр Домашних Кинотеатров
представляет

ПЛАЗМЕННЫЙ БЕСПРЕДЕЛ



Индивидуальные проекты, подбор техники, демонстрация кинотеатров
 Демонстрационный зал проекторов с размером экрана более 3 метров
 Подготовка помещений и рекомендации по установке аппаратуры на этапе дизайн-проекта
 Доставка, установка, подключение и настройка систем Домашнего Кинотеатра

только у нас в наличии

БОЛЕЕ 20 МОДЕЛЕЙ ПЛАЗМ!

<p>ЖК телевизоры телевизоры любых диагоналей видеомагнитофоны и DVD видеокамеры и цифровые фотоаппараты</p>	<p>7 лет на рынке аудио/видеоаппаратуры профессиональные консультанты индивидуальный подход</p>	<p>телефоны сотовые телефоны GSM автомобильное аудио музыкальные центры</p>
---	---	---

"Кинотеатры в одной коробке" от Panasonic, Sony, Pioneer, JVC, Philips

Звук от Hi-Fi до Hi End от фирм Denon, Onkyo, Yamaha, Marantz, AE, Dynaudio, Ceratec, Tannoy, Monitor Audio, B&W, JmLab, Mission, Sony, Panasonic, Pioneer, Sonus Faber, Baur, Chario, Mordaunt Short

пр. Стачек, 55
(и "Кировский завод",
Комсомолецкая площадь)

Салон "AV люкс"

Тел. 183-47-94, 185-02-95
e-mail: post@avlux.ru
www.avlux.ru

Задание 2. Определите, какие приемы построения композиции использовали авторы этого рекламного текста, каким рекомендациям они следовали.

Задание 3. Проанализируйте в рекламных текстах: а) структуру заголовка; б) языковые средства, использованные в рекламном слогане; в) сведения, содержащиеся в основной части текста; г) структуру зачина и концовки текста. Предложите варианты улучшения данных текстов.

Один из лучших холодильников Советского Союза.
Сегодня оценивается как один из лучших холодильников Европы.

Snaigé

БОЛЬШЕ ЧЕМ ОЖИДАЕШЬ

ЭТО И СЕГОДНЯ качество мировых стандартов:

- международный сертификат качества ISO 9001
- компрессоры Electrolux, Danfos - самые "тихие" компрессоры в Европе
- пластик BASF, бактерицидные свойства внутреннего шкафа
- полки из кварцевого небьющегося стекла

ЕДИНСТВЕННЫЙ ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ХОЛОДИЛЬНИК А-класса ПО ЭНЕРГОПОТРЕБЛЕНИЮ в своей ценовой категории

- экономия электроэнергии 60% по сравнению с аналогами

ХОЛОДИЛЬНИК "СНАЙГЕ" БУДЕТ РАБОТАТЬ ОДИНАКОВО ЭФФЕКТИВНО И ЧЕРЕЗ 1 ГОД, И ЧЕРЕЗ 15 ЛЕТ!

3 ГОДА ГАРАНТИЙНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

СПРАШИВАЙТЕ В МАГАЗИНАХ ГОРОДА!

Дистрибьютор в Санкт-Петербурге - ЗАО "Аллант-Сервис"

ул. Трефолева, 41, тел. 252-61-56, 252-62-78

Продажа за наличный и безналичный расчет

!!! ФОРМИРУЕМ ДИЛЕРСКУЮ СЕТЬ !!!
Приглашаем к сотрудничеству розничные магазины

Текст 1

Lissima

Прямые волосы – это стильно!



Ultra-Liss System Использование одной рукой Насадка-концентратор

С Lissima от Rowenta Вы всегда будете выглядеть супермодно. Этот усовершенствованный профессиональный фен оснащен уникальной системой Ultra-Liss System, сочетающей специальные пластины и расчески. Благодаря ей Lissima эффективно распрямляет волосы в домашних условиях, не повреждая их структуру.

Удобная форма фена позволяет использовать его только одной рукой. Lissima имеет два режима температуры и скорости воздушного потока. Прибор также оснащен кнопкой подачи холодного воздуха для закрепления укладки, а насадка-концентратор позволяет использовать его как традиционный фен.



ПОКОРЯЕТ С ПЕРВОГО ВЗГЛЯДА

Rowenta
Germany

Текст 2

Боль и воспаление в суставах,
боль в позвоночнике и мышцах,
ушибы, травмы, растяжения ...

Боль мешает нам полноценно жить

гель

ДИКЛОВИТ®

РАЗУМНОЕ ДЕЙСТВИЕ
ПРИ БОЛИ



**БОЛЕУТОЛЯЮЩЕЕ СРЕДСТВО
С ПРОТИВОВосПАЛИТЕЛЬНОМ ЭФФЕКТОМ**

Замечательный баланс полезных свойств:
РАЗУМНОЕ сочетание эффективности
и безопасности по **РАЗУМНОЙ** цене

НИЖФАРМ

Задание 4. Прочитайте рассуждения о структуре рекламного текста. Определите, какие из перечисленных приемов использованы в данных ниже рекламных текстах. Предложите варианты их улучшения.

Композиция рекламного текста может рассматриваться с точки зрения основного приема, используемого автором текста. Так, И. Л. Викентьев¹ выделяет следующие типовые композиции прямой рекламы.

1. «Сухая» информация.
2. Включение в рекламу образа-вампира. Образ-вампир отвлекает внимание клиента от нежелательных для вос-

¹ Викентьев И. Л. Приемы рекламы и Public Relations. СПб., 2001.

приятия деталей. Образ-вампира имеет смысл использовать, если необходимо незаметно переключить внимание адресата на рекламируемый объект.

3. Построение текста с учетом «эффекта края». Известно, что человек лучше всего запоминает информацию, находящуюся в начале и конце сообщения. Поэтому рекламный текст такого типа предполагает слоган и/или броское изображение в начале и «побуждение к действию» в конце.

4. Введение управляемого эталона. Необходимо откорректировать отрицательные стереотипы адресата и усилить его положительные стереотипы.

5. Повторение рекламы. Известно, что объем оперативной (кратковременной) памяти у человека — 7 ± 2 простых объекта. Для сложных объектов типа доводов, образов, сравнений он ниже — всего 4 ± 2 . Поэтому в тексте одной рекламы должно быть от трех до пяти смысловых ударений.

Один из простейших способов самопроверки — задать себе вопрос: «Что сможет запомнить человек из предложенной ему рекламы?» Если вы (или адресат рекламы) не сможете кратко изложить ее содержание, она сделана плохо.

Информация в кратковременной памяти человека хранится от одной до двадцати минут. Чтобы увеличить вероятность запоминания рекламного текста, его можно:

1) повторить (однако известно, что эффективным является не менее чем восьмикратное повторение, что вряд ли можно обеспечить в кратком рекламном тексте);

2) повторить с разными акцентами: метод мелких «да», в конечном итоге сливающихся в одно большое «да»;

3) повторить, установив ассоциации с ранее известной адресату информацией;

4) повторить в определенном ритме;

5) повторить по разным каналам восприятия.

6. Выработка закономерности. Чтобы получить кредит доверия, нужно строить текст как цепочку последовательно возрастающих утверждений (не менее трех), с которыми клиент согласен, а затем привести окончательный, самый важный аргумент (метод Сократа).

7. «Оттяжка». Использование той или иной типовой композиции зависит от каждого конкретного случая, поэтому при решении конкретной задачи есть смысл последовательно рассмотреть все возможные типовые композиции и выбрать наиболее эффективную.

Наиболее эффективными являются композиции «эффект края», «введение управляемого эталона», «выработка закономерности», «оттяжка».

Определив тип композиции, легче подобрать средства ее реализации.

Текст 1

БУДВАР

По-домашнему уютный пивной ресторан. Интерьер в стиле «Кантри», где гостей встречают 3 британских кота. У нас предлагают лучшие сорта чешского и немецкого пива.
Кухня: европейская
 Открыт: 12:00-24:00
 «Таганская»,
 Котельническая наб., 33 **915-15-98**



Текст 2

ЭЛЕКТРОИНСТРУМЕНТ



м. "Елизаровская" пр. Елизарова, 15
 м. "Купчино" ул. Ярослава Гашека, 9
 м. "Пр. Просвещения" пр. Энгельса, 139
 м. "Ленинский пр." бул. Новаторов, 11
 м. "Пионерская" Коломяжский пр., 26
 м. "Лиговский пр." Лиговский пр., 107
 м. "Сенная пл." ул. Садовая, 42
 м. "Звёздная" ул. Ленсовета, 93
 м. "Новочеркасская" Заневский пр., 13
 м. "Чернышевская" ул. Фурштатская, 29
 м. Удельная Удельный пр., 25

У НАС ДЕШЕВЛЕ!

ДРЕЛЬ.....	390 руб.	БОЛГАРКА.....	390 руб.
ТРИММЕР.....	890 руб.	ГАЗОНОКОСИЛКА.....	3290 руб.
ПЕРФОРАТОР.....	1840 руб.		
БЕНЗОПИЛА.....	4465 руб.		

www.220-volt.ru **т. 103-55-33**

Текст 3

**НЕ УДОБНО СТАЛО СПАТЬ
МЕБЕЛЬ надо
ПОКУПАТЬ!**

**ЛЮБАЯ
МЕБЕЛЬ
В НАШИХ
МАГАЗИНАХ:**

Пр. Науки, 30, т. 550-7273
 Пр. Стачек, 67, т. 183-1100
 Пр. Косыгина, 21, т. 103-3426
 Пр. Большевиков, 33 т. 585-5300



И цена, и кредит Вас приятно удивит!

Текст 4

3
лет
гарантии
ГОДА

№1
В МИРЕ

**НА РЫНКЕ
КОНДИЦИОНЕРОВ
В ТЕЧЕНИЕ 4 ЛЕТ***

ART COOL + NANO^{plasma}

*по результатам исследований Fuji-Keizai

Текст 5

КУПИ
КОМПЬЮТЕРНЫЙ
СТОЛ -
ПОЛУЧИ
КРЕСЛО
В ПОДАРОК!

Узнай больше : 325-06-22
140-12-19
186-64-20

Текст 6

**МЕТАЛЛИЧЕСКИЕ
ДВЕРИ**

Сегодня-замер,
завтра-установка

ежедневно

Образцы:
Трамвайный, 12

586-9969, 524-5584
389-0278

Текст 7

ОКНА НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ и свежий воздух в подарок! **NEW!**

ОКНА RENAU

- Новейший профиль RENAU
- Суперсовременные стеклопакеты
- Теперь ОКНА Пластбург

теплее на 70%
ЗА ТЕ ЖЕ ДЕНЬГИ!!!

КАЖДОМУ ПОКУПАТЕЛЮ уникальная система регулируемой приточной вентиляции РЕГЕЛЬ ЭЙР в ПОДАРОК!!!

Выезд специалиста для замера и консультаций **БЕСПЛАТНО**

Пластбург
ОКОННЫЙ ЗАВОД
380 44 54
с 9.00 до 21.00 без выходных
Новский, 105, т.327-6037
Непокоренных, 47, т.321-6146
Московский, 107, корп.3, т.324-2230
www.plastburg.ru

Задание 5. Перечислите свойства мобильного телефона, которые важны при его покупке: а) для вас, б) для ваших друзей, в) для родителей, г) для преподавателей.

Задание 6. Отметьте в тексте рекламы мобильного телефона информацию, которая может заинтересовать: а) школьников, б) студентов, в) бизнесменов, г) пенсионеров.

MP3 МОТО

Персональный помощник и широкие мультимедийные возможности в одном корпусе!

- Крупный и яркий цветной TFT-дисплей
- Встроенная VGA-камера для фотосъемки
- Органайзер с различными режимами просмотра
- Встроенный Bluetooth™ модуль
- Качественное и очень громкое звучание 24-канального полифонического стерео 3D-звука
 - Телефонный справочник на 1000 номеров
 - Поддержка MP3-звонков и встроенный MP3-плеер
 - Хранение документов и медиа-файлов на карте памяти TransFlash™ емкостью до 2 Гб
 - Полная синхронизация с компьютером
 - Новые и разнообразные игры — просто супер!

Motorola E398

Motorola Intelligence everywhere

Встретил МОТОКОМАНДУ? Купи телефон Motorola E398 — получи мгновенный подарок!

- 65 тыс. цветов на большом TFT-дисплее
- Встроенная цифровая VGA-камера со вспышкой
- Улучшенная 24-канальная стереополифония с 3D-звуком + подсветка динамиков
 - GPRS Class 10 (2 Up/ 4 Down)
 - Полная поддержка MMS v.5.0 с установкой фотографии и мелодии для каждого абонента
 - Поддержка Bluetooth
 - Встроенный MP3-плеер с поддержкой воспроизведения до 128 Кб/с + стереогарнитура в комплекте
 - 64 Мб карта памяти TransFlash™ и SD-адаптер в комплекте
 - Хранение картинок и фото в виде альбомов
 - Органайзер, калькулятор, будильник
 - Встроенный клиент IM Wireless Village
 - Диктофон на 3 минуты
 - 5 встроенных kJava-игр
 - Подключение через USB для полной синхронизации, включая все медиа-файлы, и доступ в Интернет с помощью программы Mobile Phone Tools™

Круглосуточная горячая линия:

по России: 8 (800) 200-13-13;

в Москве: (495) 784-62-62

Адрес сайта: www.hellomoto.ru

Товар сертифицирован

Motorola E398

Задание 7. Определите, какие приемы построения композиции использовали авторы рекламного текста из задания 6, каким рекомендациям они следовали.

Задание 8. Определите, какие языковые средства использованы в следующих рекламных текстах. Перечислите особенности языка рекламы, характерные для каждого из этих текстов.

- Дави на ГАЗ (реклама фирмы, продающей автомобили марки ГАЗ).
- Плазменный хит в стиле јапан.
- Неудобно стало спать, мебель надо покупать!
- LADA. Кредит за 1 визит.
- Здесь есть что открыть! Окна из металлопластика.
- Ваша киска купила бы Вискас!
- Окна из дерева — окна от природы.
- Есть мобильный телефон, развлечет тебя «Инфон».
- Ангел-хранитель из... СКБ, или почему электромагнитный стимулятор «Эрос-3 люкс» нужен каждому?
- РИНЗАСИП. Когда время не ждет! Горячее питье при простуде и гриппе.
- Лечение — свет.
- Гони по МИРополитенУ (реклама роуминга компании «Мегафон»).
- Не важно, какая у вас елка, важно, что под ней (реклама предновогодней продажи техники фирмы «Epson»).
- Не тормози! Сникерсни! (реклама шоколада «Сникерс»).
- «Ярпиво» — больше позитива.
- Tefal заботится о вас.
- Дрели и болгарки — лучшие подарки!
- Вы думаете, идеал — это 90 × 60 × 90? Нет, идеал — это от 16 до 30... (реклама посуды с антипригарным покрытием).

Металлопластиковые
Деревоалюминиевые

**ЧТОБЫ В ОКНА
НЕ ДУЛО!**



ДВЕРИ

**СТИЛЬНЫЕ
АЛЮМИНИЕВЫЕ**

Цены производителя
Монтаж Гарантия

М Парк Победы
324-6070

М Старая Деревня
329-9876

М Новочеркасская
329-0070

TOP HOUSE

Задание 9. Напишите рекламные тексты для любых трех товаров, пользующихся спросом у вас или ваших друзей.

Темы рефератов

1. Реклама на радио.
2. Подготовка рекламных объявлений для размещения в метро.
3. Особенности телевизионной рекламы.
4. Подготовка текста для рекламных постеров.

Литература

1. *Викентьев И. Л.* Приемы рекламы и Public Relations. СПб., 2001.
2. *Дейан А.* Реклама. М., 2004.
3. *Клушина Н. И.* Композиция рекламного текста // Русская речь, 2000. № 5.
4. *Мурашов А. А.* О некоторых особенностях языка рекламы // Русский язык в школе, 2004. № 4.
5. *Огилви Д.* Огилви о рекламе. М., 2003.
6. Речевое воздействие в рекламе: Учеб.-метод. пособие / А. М. Пронин, В. Е. Реева, В. Ю. Соловьев. Пенза, 2004.
7. *Смирнов В. В.* Реклама на радио. М., 2003.
8. *Солганик Г. Я.* Стилистика текста. М., 1997.

3.9. Научный стиль. Специфика элементов всех языковых уровней в научной речи

• Из этого раздела вы узнаете, что такое научный стиль речи, каким экстралингвистическим (внеязыковым) требованиям он отвечает и как реализуется на различных уровнях языковой системы; чем термин отличается от понятия, какие виды терминов существуют; как оформляется содержание научного и особенно учебно-научного текста.

• Вы познакомитесь с научными жанрами и способами изложения научной информации, получите навыки создания текстов разных жанров на основе закономерностей изложения научной информации.

• Вы овладеете жанровой классификацией научных текстов и языковыми средствами для их создания, сможете выбирать функционально-смысловую тип текста в зависимости от своих целей. Кроме того, вы овладеете некоторыми приемами написания и чтения научных статей, а также получите навык сопоставления информации из разных источников.

Как вы уже знаете, **научный стиль речи** выделяется как *самостоятельный функциональный стиль* и при традиционном понимании этого термина, и при широком конструктивно-векторном подходе к тексту, поскольку обладает характерными чертами на всех уровнях языковой системы. Научный стиль обслуживает сферу науки, образования и производства и существует в основном в письменной форме — книжных специализированных текстах разных жанров, однако имеет и устную форму реализации. Для научного стиля характерны такие особенности, как:

- предварительное обдумывание высказывания;
- монологический характер речи;
- строгий отбор языковых средств;
- нормированность речи;
- сжатость информации.

Появление и развитие научного стиля связано с выделением науки в самостоятельный вид человеческой деятельности. В России научный стиль речи начал складываться в XVIII в. (М. В. Ломоносов и его ученики) и окончательно сложился к концу XIX в.

Основными стилеобразующими факторами являются: а) сфера общения; б) цель общения; в) способ общения. Исходя из *сферы и целей общения* в научном стиле речи сформировались следующие *подстили*:

- 1) собственно научный;
- 2) учебно-научный;
- 3) научно-популярный.

Учебно-научная сфера способствует учебно-познавательной деятельности студентов. Кроме того, в наше время большое общественное значение имеет популяризация научного знания. Цели общения, коммуникативные потребности участников общения в научной сфере заключаются в фиксации нового знания и обмене научной информацией, поэтому основная функция научного стиля — *познавательная*. Вместе с тем задача популяризации знаний, привлечения к научному творчеству новых исследователей требует реализации *коммуникативной и эстетической* функций речи. При этом важным является *способ общения* в сфере науки:

- *устный, непосредственный* (лекция, доклад) и
- *опосредованный* — устный (выступление по радио, телевидению) и письменный (монография, учебник, материалы Интернета).

Сам характер *научного*, т.е. отвлеченного, мышления обуславливает систему избираемых для выражения теоретической мысли языковых средств, именно поэтому, например, лексика научного стиля отличается однообразием, однородностью, в текстах многократно повторяются одни и те же слова. Так, в текстах по химии при объеме текста в 150 тыс. слов (375 книжных страниц) слово *вода* употребляется 1431 раз, *раствор* — 1355 раз, *кислота* — 1182 раза, *атом* — 1011 раз, *ион* — 947 раз и т.д.

Внеязыковые требования к научному тексту. Сфера научного общения требует *точного, логичного, однозначного* выражения мысли. Предмет научного описания *отвлечен* от конкретного факта, представлен *абстрактно* и *обобщенно*, определен как *понятие*. Его признаки в идеале должны быть представлены *безэмоционально* и *безоценочно*, без привлечения средств *образности*. Так, при научном подходе питон, поглощающий лягушку, не заслуживает ни малейшего осуждения, равно как и жертва — лягушка не дожидается от ученого-исследователя сожаления о ее прервавшейся жизни. И если в научном тексте говорится о том, что *фагоциты* (от греч. *пожирающий*) захватывают болезнетворные микробы, попавшие в организм, и переваривают их, то это полезное для здоровья организма действие фагоцитов не оценивается, а образное слово *захватывают* теряет свою образность. При устном предъявлении научного знания в научном стиле речи, разумеется, могут появиться иные черты, но об этом вы узнаете из разделов учебника, посвященных устной речи.

Лингвистические особенности научного стиля речи выражаются специализированными и стандартизированными языковыми средствами на лексическом, словообразовательном, морфологическом, синтаксическом и текстовом уровнях.

I. *Отвлеченность, абстрактность* и *обобщенность* научной речи выражаются следующими лингвистическими средствами.

1. На уровне лексики:

1) абстрактными существительными, например *театр* (греч. *место для зрелищ*) — *род искусства* (сравните с ненаучным употреблением этого слова: *хожу в театр, люблю театр, Александринский театр*);

2) конкретными существительными в значении общего понятия. Например:

В физике материальной точкой называется тело, размерами которого можно пренебречь (*любое тело*). Свободная молекула — это молекула, существующая в отсутствие межмолекулярных взаимодействий (*любая молекула*). Токарный резец изготавливают из победита (*токарный резец как вид токарных инструментов*). Вектор обозначается одним из следующих способов... (*любой вектор*);

3) существительными во множественном числе в значении обобщения, например *частоты, масла́, длины́, теплоты, климаты*;

4) наречиями и прилагательными со значением постоянного и общего качества, свойства или действия. Например:

Каждый металл обладает способностью проводить электрический ток. *Любая* электрическая цепь имеет естественную структуру: *обычно* она состоит из источников питания и сигнала, приемников и т.п.

2. На уровне морфологии:

1) глаголами настоящего времени в значении постоянных признаков предметов и объектов действительности. Например:

Ртуть *переходит* из жидкого состояния в твердое при температуре — 79°С (*всегда*). Сопротивление проводника *зависит* от площади сечения (*всегда*).

Заметим, что глаголы настоящего времени в научной речи составляют 70% от всех временных форм; 98—99% глаголов настоящего времени — это глаголы в значении настоящего вневременного;

2) глаголами совершенного вида будущего времени в первом лице множественного числа в значении настоящего вневременного. Например:

Затишем условие задачи (*делаем это всегда при решении задач*). *Поместим* вещество в пробирку (*делаем это всегда при проведении опыта*);

3) личным местоимением *мы* в форме первого лица множественного числа или глаголом в форме первого лица множественного числа без местоимения *мы* для обозначения обобщенных действий. Например:

В ходе опыта *мы* наблюдаем отключение магнитной стрелки под действием магнитного поля. Задавая базис ($\vec{e}_1, \vec{e}_2, \vec{e}_3$) в пространстве и некоторую фиксированную точку O (начало коор-

динат), *мы* тем самым задаем в пространстве декартову систему координат, суммируем все вышесказанное. Отметим без доказательства следующие свойства этой последовательности. В ходе опыта *мы* наблюдаем явление интерференции;

4) кратким прилагательным в значении постоянного признака, свойства предмета. Например:

Инертные газы не *активны*. Щелочные металлы в своих соединениях *одновалентны*. Окись меди *нерастворима*;

5) причастием как формой безотносительной ко времени:

Это обусловлено тем, что в естественном свете, т.е. свете, *испускаемом* обычными источниками, имеются колебания, *совершающиеся* в самых разных направлениях, перпендикулярных лучу.

3. На уровне синтаксиса:

1) неопределенно-личными предложениями. Например:

Для обмотки трансформатора *используют* мерную проволоку. Ускорение свободного падения *вычисляют* по формуле...

2) пассивными конструкциями. Например:

Результаты опыта были *занесены* в таблицу. Окислительно-восстановительные реакции эффективно *используются* в электролизе;

3) сложными предложениями с выраженными подчинительными связями. Например:

Эксперименты, проведенные специалистами по эволюционной психологии, показали, *что* мужчины при виде красивых девушек начинают чаще использовать редкие слова. Это подтверждает гипотезу, *согласно которой* избыточные лингвистические способности человека развилась под действием полового отбора как средство демонстрации интеллекта;

4) конструкциями для обозначения причинно-следственных, целевых и условных отношений в составе простого предложения. Например:

Под действием силы тело начинает двигаться (тело начинает двигаться, *если* на него действует сила).

II. *Точность, однозначность, понятийность* и *определенность* научного стиля речи связаны с тем, что в каждой области научных знаний существует *система понятий*, обозначенных словами.

Понятие — это мысль, обобщающая объекты некоторого множества по отличительному для него признаку. Так, *температура* — это степень нагретости чего-либо. Понятие решает три задачи:

- 1) обобщает объекты;
- 2) отличает один объект от другого;
- 3) сообщает существенную информацию об этих объектах.

Система понятий в каждой науке, или *понятийная система*, постоянно расширяется, уточняется, конкретизируется, но в целом она выступает отличительной чертой науки как таковой. Таким образом, понятийность научной речи вытекает из необходимости оперировать системой понятий.

Каждое понятие обозначается словом или словосочетанием. **Термином** называется слово или словосочетание, точно и однозначно обозначающее понятие и раскрывающее его основное содержание. Обилие терминов и терминологических словосочетаний является главной чертой научного стиля речи, определяющей понятийность научной речи (в среднем терминологическая лексика обычно составляет 15–20% общей лексики данного стиля). Даже в научно-популярном тексте термины имеют количественное преимущество. Например:

К тому времени физики уже знали, что эманация — это радиоактивный химический элемент нулевой группы периодической системы, то есть инертный газ; порядковый номер его — 85, а массовое число наиболее долгоживущего изотопа — 222.

К термину предъявляются следующие требования: 1) однозначность; 2) стилистическая нейтральность; 3) системность. Иначе говоря, один термин должен обозначать одно понятие, не содержать в своем составе стилистически окрашенных эмоционально-оценочных средств, быть элементом терминологии данной области научных знаний.

Требование определенности и однозначности имеет большое значение, так как нарушение этих качеств термина затрудняет научную и учебно-научную коммуникацию. Нарушения в употреблении терминов могут быть вызваны прежде всего незнанием самого понятия (*скроллинг*, *бергитрих* и т.п.). Многие термины *многозначны*, т.е. употребляются в понятийных системах разных наук с разным значением (например, *интерференция* — в лингвистике и физике; *реакция* — в химии, биологии и политологии).

Источниками терминов являются как специальные слова и словосочетания, возникшие в языке данной науки, т.е. собственно термины (*ускорение, валентность, байт*), так и слова общелитературного языка, употребляемые в терминологическом значении — *терминированные* слова и словосочетания (*закон, жидкость, масса, форма, узел*).

Термины делятся на *узкоспециальные*, т.е. термины физики (*электрический ток, мощность, ускорение, амплитуда*); математики (*асимптота, предел, уравнение, пустое множество, логарифм, интеграл*); химии (*валентность, окись, катализатор, молярная масса*); информатики (*файл, дисплей, принтер, байт, запоминающее устройство*), и *обще-научные*, или междисциплинарные (*закон, теорема, теория, объект, явление, величина, классификация, зависимость*).

III. *Безобразность* и *безэмоциональность* научной речи заключаются в том, что любое понятие или совсем лишено конкретно-чувственных образов, или имеет в основе максимально абстрактный образ (*плод* мысли). Отметим, что в научной речи:

а) уменьшительно-ласкательные суффиксы встречаются лишь как способ образования термина и не имеют эмоциональной окраски, например *пузырек, буравчик, пробирка, пестик, тычинка, шейка*;

б) метафоры утратили значение образности и используются как термины, например *гусеница, плечо, муфта*;

в) сравнение выступает не как форма образного средства, а как одна из форм логического мышления, для сравнения нового объекта с известным адресату. Например:

Калий, *как и натрий*, — активный металл. Небольшие количества фтора, *как и кислорода*, можно получить при разложении некоторых высших фторидов;

г) фразеологизмы теряют свою образность, становясь составными терминами, например *солнечное сплетение, прямой угол, наклонная плоскость, глухие согласные*.

IV. *Логичность* научного стиля речи выражается прежде всего на уровне текста.

Структурно-тематическая организация научного текста. Логичность научной речи ярко проявляется в организации текста. В научной и учебно-научной литературе, главная цель которой заключается в передаче объективных знаний об окружающей действительности, существуют устойчивые закономерности в характере и способах предъявления поня-

тий, раскрытии их существенных сторон, связей друг с другом, что определяет логико-смысловую специфику этих текстов и относительную жесткость в расположении их компонентов. В разных науках тексты содержат универсальные смысловые блоки — структурно-смысловые единства, которые в научной литературе, особенно в учебно-научных текстах, располагаются в определенной последовательности, обусловленной логико-понятийной закономерностью изложения научной информации, например:

- понятие об объекте; определение объекта;
- обозначение, измерение, вычисление объекта;
- свойства объекта, вещества;
- изменения и превращения объекта;
- связь и зависимость явлений и объектов;
- состав вещества; строение, структура, устройство объектов;
- классификация объектов, предметов, явлений;
- получение объектов;
- применение, назначение объектов.

При этом каждое структурно-смысловое единство выступает в особых лексико-грамматических конструкциях, основу которых составляют глаголы. Например:

— для выражения понятия об объекте (*номинация* объекта) используются глаголы *есть, являться, представлять собой*;

— выражения значений измерения, обозначения, вычисления — глаголы *вычислять(ся), измерять(ся), обозначать, определять(ся)*;

— обозначения изменений, превращений, происходящих с предметами, — глаголы *изменяться, происходить, переходить, превращаться, становиться*;

— описания свойств предмета, объекта — глаголы *обладать способностью, свойством; характеризоваться, отличаться* и краткие прилагательные *характерен, подобен* и др.

Представим структурно-смысловые единства во фрагменте текста из «Википедии».

1. Определение объекта. **ГРАФИТ** (нем. *Graphit*, от греч. *grapho* — пишу), аллотропная модификация углерода, наиболее устойчивая при обычных условиях. Встречается обычно в виде отдельных чешуек, пластинок и скоплений, разных по величине и содержанию Г.

2. *Свойства объекта.* Кристаллическая решетка Г. состоит из параллельных слоев (базисных плоскостей), образованных

правильными шестиугольниками из атомов углерода. Г. — жирное на ощупь вещество черного или серо-черного цвета с металлическим блеском. Г. весьма инертен при нормальных условиях. Прочностные свойства Г. зависят от увеличения температуры.

3. *Классификация объекта.* К разновидностям искусственно полученного Г. относят доменный Г. (выделяется при медленном охлаждении больших масс чугуна) и карбидный Г. (образуется при термическом разложении карбидов).

4. *Применение объекта.* Г. используют в металлургии для изготовления плавильных тиглей... в атомной технике в виде блоков, втулок, колец в реакторах...

Логико-композиционная структура научного текста отражает последовательное расположение в нем смысловых блоков, причем для научного текста характерны типизированные схемы расположения, которые в значительной степени определяются жанром текста. **Жанр** — это форма организации речевого материала в рамках того или иного стиля речи. В жанровом отношении научная речь является одной из наиболее богатых разновидностей русской речи. Жанровое многообразие научного стиля обусловлено прежде всего наличием в нем множества типов текстов. Можно выделить следующие подстили научного стиля и соответственно жанры как письменной, так и устной речи:

Подстили научного стиля	Жанры научного стиля
Собственно научный	Монография, статья, доклад, курсовая работа, дипломная работа, диссертационная работа
Научно-информативный	Реферат, аннотация, конспект, тезисы, патентное описание
Научно-справочный	Словарь, справочник, каталог
Учебно-научный	Учебник, словарь, методическое пособие, лекция, конспект, аннотация, устный ответ, объяснение
Научно-популярный	Очерк, книга, лекция, статья, выступление по радио, телевидению

Научные тексты различных жанров строятся по единой *логической схеме*. В основании этой схемы находится *глав-*

ный тезис — утверждение, требующее обоснования. Тезис включает в себя *предмет речи* (то, о чем говорится в тексте) и *главный анализируемый признак* (то, что говорится об этом предмете). В доказательство главного тезиса приводятся *аргументы* (доводы, основания), количество которых зависит от жанра и объема научного текста. Для более полной аргументации тезиса необходимы также *иллюстрации* — примеры, подтверждающие выдвинутые теоретические положения. Текст научного стиля завершается *выводом* (резюме).

Если посмотреть на жанры научного стиля с коммуникативной, прагматической точки зрения, т.е. кем они пишутся, для кого и зачем, то их можно классифицировать следующим образом.

1. **Жанры «для своих»** (или жанры собственно научного стиля речи). Научная статья и монография — это так называемые *первичные письменные жанры* научного стиля, поскольку они пишутся специалистами и для специалистов. *Монография* — это научная книга, научный труд, посвященный изучению одной проблемы, одного вопроса. *Научная статья* — это сочинение небольшого размера, в котором автор излагает результаты собственного исследования. *Доклад* имеет, как правило, устную форму реализации, однако пишется, готовится заранее. *Диссертационная*, а также *курсовая* и *дипломная работы* примыкают к другой разновидности научного стиля — *учебно-научным жанрам*. Тексты перечисленных жанров должны обладать свойствами, присущими любому научному тексту: быть точными, логичными, отвлеченными и обобщенными, иметь стройную композицию.

Структурно-смысловые компоненты этих жанров: название (заголовок), введение, основная часть, заключение. *Название* как важнейшая информативная единица отражает тему текста. *Введение* (водная часть) кратко и точно обосновывает выбор темы исследования, методы исследования, цели и задачи работы. *Основная часть* текста монографии, дипломной работы делится на главы в соответствии с задачами и объемом работы. В научной статье главы не выделяются, но каждое новое научное положение оформляется в новый абзац. *Заключение* содержит выводы по данному исследованию или имеет форму краткого резюме.

2. **Жанры «для себя»** (или жанры научно-информативного стиля речи). Реферат, аннотация, конспект, тезисы

объединены общим свойством — они являются *вторичными жанрами речи* (составляются на основе уже имеющих опорных тестов, чаще всего оригинальных, первичных, хотя тезисы могут быть и оригинальным научным произведением) и могут относиться к учебно-научной разновидности научного стиля речи.

Реферат отражает главную информацию, содержащуюся в первоисточнике, новые сведения, существенные данные. *Реферирование* — это интеллектуальный творческий процесс, включающий осмысление текста, преобразование информации аналитико-синтетическим способом и создание нового (вторичного) текста. В то же время реферат должен корректно оценивать материал, содержащийся в первоисточнике, поэтому он может быть *репродуктивным*, воспроизводящим содержание первичного текста, и *продуктивным*, содержащим критическое или творческое осмысление реферируемого источника.

В структуре реферата любого типа выделяют три основных *компонента*: 1) библиографическое описание; 2) собственно реферативный текст; 3) справочный аппарат.

Как и любой научный текст, реферат имеет определенную композицию: а) *вступление*, в котором даются исходные данные текста (название, место и год издания), раскрываются тема работы, чему она посвящена, в связи с чем написана, каковы ее основные вопросы и проблемы; б) *основная часть*, представляющая собой анализ самых важных вопросов, содержащихся в исходном тексте, а также мнение референта по поводу суждений автора первоисточника; в) *общий вывод* о значении всей темы или проблемы реферируемого текста.

Аннотация — это сжатая характеристика книги (статьи или сборника), ее содержания и назначения. Как правило, аннотация имеет две *обязательные части* — содержательную характеристику первоисточника и характеристику адресата аннотируемого текста, а также *факультативные части* — информацию о композиции, структуре первичного текста, иллюстративном материале. Современные аннотации нередко содержат элементы разговорности, образности, экспрессии в целях привлечения читателя. Например:

Новейшие открытия ученых-физиков последних лет заставляют по-другому взглянуть на природу звука, слова, мысли. Торсионные поля сохраняют и несут информацию, способную влиять на наше сознание. Как бережно в таком случае мы должны отно-

ситься к каждому произнесенному слову! Исследование посвящено изучению влияния на растения молитвы и нецензурной речи и может быть интересно самому широкому кругу образованных читателей.

Для представления научного доклада, курсовой, дипломной работы также необходимо грамотно написать аннотацию. В советах студентам, в том числе выложенных в Интернете, ученые, преподаватели рекомендуют подчеркнуть в аннотации самые существенные и выигрышные черты работы. Например:

Курсовая работа имеет целью рассмотреть феномен игрового jRPG-проекта «Последняя Фантазия». Объект исследования: серия jRPG-игр «Последняя Фантазия». Предмет исследования: одна из тринадцати игр основной серии jRPG-игр «Последняя Фантазия» — «Последняя Фантазия 7». Дано определение понятия «игра» с ее соответствующими характеристиками и функциями, дана характеристика серии игр «Последняя Фантазия» как феномена игровой деятельности в современном обществе, поставлен общетеоретический вопрос о роли игр «Последняя Фантазия» и их социокультурном значении... Результаты работы апробированы на двух студенческих научных конференциях.

Конспект относится к промежуточному жанру информативно-научного и учебно-научного подстилей. *Конспектирование* — это процесс мыслительной переработки и письменной фиксации основных положений читаемого или воспринимаемого на слух текста. При конспектировании происходит свертывание, *компрессия* первичного текста. Результатом конспектирования является запись в виде конспекта, которая позволяет восстановить, развернуть исходную информацию. В зависимости от формы представления информации в конспекте и степени свертнутости в конспекте первичного текста различают такие виды конспектов, как конспект-план, конспект-схема, текстуальный конспект (выписки цитат из текста-первоисточника).

Тезисы — это кратко сформулированные основные положения доклада, научной статьи. По представленному в них материалу и содержанию тезисы могут быть как первичным, оригинальным научным произведением, так и вторичным текстом, подобным аннотации, реферату, конспекту. *Оригинальные тезисы* являются сжатым отражением собственного доклада, статьи автора. *Вторичные тезисы* соз-

даются на основе первичных текстов, принадлежащих другому автору. В тезисах логично и кратко излагается рассматриваемая тема. Каждый тезис, составляющий обычно отдельный абзац, освещает отдельную микротему (если *план* только называет рассматриваемые вопросы, то тезисы должны раскрывать решение этих вопросов).

Тезисы имеют строго нормативную содержательно-композиционную структуру, в которой выделяют *пreamбулу*, *основное тезисное положение*, *заключительный тезис*. Четкое логическое деление тезисного содержания подчеркивается *формально* (т.е. шрифтом, абзацным членением, подчеркиванием) или *графически* (рубрикацией, таблицами, схемами).

Тезисы являются одним из наиболее устойчивых в плане нормативности жанров научного стиля. Нарушение чистоты, жанровой определенности при составлении тезисов оценивается как грубое искажение не только стилистической, но и коммуникативной нормы. Среди типичных нарушений следует отметить подмену тезисов текстом сообщения, рефератом, аннотацией, планом. Согласно требованиям стилистической чистоты и однородности текста в тезисах недопустимы эмоционально-экспрессивные определения, метафоры и прочие включения из других стилей.

3. Жанры «для других» (или жанры научно-информативного, научно-справочного, научно-популярного стиля речи). Как вы уже знаете, научно-популярный стиль предполагает изменение вектора направления речи, возрастание значимости эстетической функции речи, важность воздействия на адресата с целью увлечь, захватить его, быть понятым. Заметим, что в случае речи «для своих» автора мало заботит доступность формы: важно содержание, которое поймут «посвященные». В научно-популярных жанрах роль автора возрастает: мы любим слушать именно С. Капицу, именно отца Кирилла, именно А. Гордона, Н. Дроздова, потому что они привлекают нас «лица необщим выраженьем», ярко и доступно говорят о сложном. С учетом адресата в научно-популярных жанрах синтаксис текста облегчен, термины, как правило, объясняются, безличность и бессубъектность речи исчезает, речь становится личностной, оценочной, эмоциональной. Например, в журнале «Химия и жизнь» читаем:

Раздражение вкусовых рецепторов состоялось, пища в желудок попала, удовольствие от еды любитель биг-мака получил даже в избытке, но вот перевариваться эта котлета с булкой даже еще не начала, потому что вдогонку ей заливается ледяная газировка. В итоге через полчаса возникает чувство голода. Особенно быстро такая почти наркотическая зависимость формируется у детей и подростков, на которых и рассчитана, в основном, реклама «Макдоналдса» во всем мире. Необходимо понять, что устойчивая микрофлора кишечника растет на овощах, фруктах и кашах! Вот тогда никакой дисбактериоз не страшен.

Большую роль в научном стиле речи играет *способ изложения информации*. Основными способами являются описание, повествование, рассуждение и доказательство. В научных текстах обычно сочетаются элементы *описания* (1) и *рассуждения* (2).

(1) В Канаде обнаружены самые древние скалы на поверхности Земли. Камни возрастом 4,2 млрд лет замечательны не столько рекордным долголетием, сколько своим уникальным химическим составом. (2) Они подтверждают одну из самых интригующих гипотез происхождения нашей планеты.

(1) Возраст планеты Земля, по современным данным, составляет 4,567 млрд лет. (2) Однако неукротимая тектоническая активность в недрах планеты практически не оставила нам свидетельств первых дней существования земной коры. (2) В результате, понимание всей истории геологической эволюции Земли в наши дни неизменно упирается в отсутствие каких-либо данных о самых первых миллионах лет существования планеты. Потому геохимики продолжают поиск древних участков земной коры, пусть и изрядно потрепанных перипетиями нелегкой геологической судьбы. (1) Скалы Нуввагитук — зеленые породы, расположенные в северной части канадской провинции Квебек, в Гудзоновом заливе, уже давно интересовали охотников до старины от геологии.

Описание — это способ изложения, с целью информировать о признаках и свойствах объекта, процессах и явлениях как о фактах известных и наблюдаемых. Описание исключает временные характеристики. При описании объект представлен в статическом состоянии. Описание имеет следующие подвиды: описание-определение, описание-формулировка закона, теоремы; описание-характеристика; описание-инструкция.

Определение (формулировка) — это максимально краткое описание, цель которого назвать главные и отличительные признаки объекта. Текст определения обычно представляет собой одно, как правило, сложное предложение, например:

Определение понятия. «Абстракция — фундаментальный механизм мышления, позволяющий строить “идеальные” понятия на основании обобщения и анализа свойств конкретных объектов или явлений».

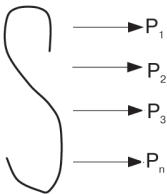
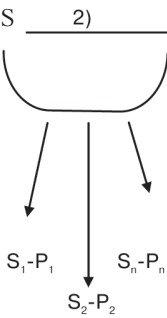
Формулировка теоремы. «При сложении двух векторов \vec{a} и \vec{b} их соответствующие координаты складываются между собой».

Формулировка закона. «Третий закон Ньютона: если одно тело действует на другое тело с силой F_1 , то второе тело действует на первое с силой F_2 , равной по модулю и противоположной по направлению силе F_1 ».

Характеристика — это максимально полное и всестороннее описание, которое создает целостное представление об объекте, явлении и процессе. Текст описания-характеристики может быть выражен следующими двумя структурами:

Окислительно-восстановительные реакции

Окислительно-восстановительные реакции — это реакции, протекающие с изменением степени окисления атомов, входящих

Схема текста	Особенности построения текста
<p>1)</p>  <p>S ————— 2) ————— P</p> 	<p>Повторение в начале каждой части или предложения ключевых слов темы</p> <p>Или:</p> <p>Максимально обобщенное описание объекта, данное в начале текста, далее представлено набором не связанных между собой характеристик отдельных сторон этого объекта</p>

в состав реагирующих веществ. Окислительно-восстановительные реакции делятся на три типа: внутримолекулярные, межмолекулярные, реакции самоокисления или самовосстановления. Окислительно-восстановительные реакции широко используются в технике, особенно в электролизе.

Атом

Атом — наименьшая частица элемента, входящая в состав молекулы. Атом является сложной частицей, содержащей элементарные частицы.

В центре атома находится ядро, содержащее протоны и нейтроны. Протоны — это элементарные частицы, имеющие положительный заряд. Нейтроны — это элементарные частицы, не имеющие заряда.

Вокруг ядра атома располагаются электроны. Они являются элементарными частицами, имеющими отрицательный заряд.

Атом не имеет заряда, потому что число протонов, находящихся в ядре атома, равно числу электронов, располагающихся вокруг ядра атома.

Инструкция — это описание, цель которого дать правила, определяющие обязательную последовательность действий при выполнении определенной работы, руководство к действию. Текст-инструкция оформляется повторением одной и той же синтаксической конструкции. Например:

Для измерения фокусного расстояния объекта необходимо:

- 1) собрать установку по схеме;
- 2) передвигать микроскоп по рельсу, чтобы добиться четкого изображения шкалы коллиматора при наблюдении через окуляр микроскопа;
- 3) навести вертикальную нить микроскопа на крайнее деление изображения шкалы, затем на каждое пятое изображение шкалы;
- 4) сделать отсчеты a_n положения микроскопа по линейке и барабану;
- 5) определить фокусное расстояние по формуле...;
- 6) записать полученные данные в таблицу.

Фактически, инструкция представляет особый динамический тип описания, при котором замысел автора текста состоит в том, чтобы описать процесс, а не рассказать о разворачивающихся во времени событиях. Например:

«Берут призму исландского шпата... распиливают перпендикулярно к плоскости... Затем обе половины склеивают канадским балзамом...» (цит. по: *Столетов А. Г.* Введение в оптику).

Этот функционально-смысловой тип текста является переходным от описания к *повествованию*. Употребление глаголов совершенного вида в форме первого лица множественного числа будущего времени в значении настоящего времени и глаголов настоящего времени первого лица множественного числа также в значении настоящего времени *возьмем, нальем, соединим, нагреваем* способствует представлению процесса как последовательности действий.

Повествование — это способ изложения, цель которого представить объект в развитии. Изменения, превращения, происходящие с объектом, представляют собой последовательность законченных действий или событий. Повествование характеризуется строгой временной последовательностью и логическим следованием отдельных фаз того или иного процесса (эксперимента), выраженным лексическими единицами, обозначающими временную последовательность и указывающими на завершенность действия: сначала, затем, после этого, наконец и т.д. Например:

Открытие закона сохранения массы

В 1748 г. М. В. Ломоносов открыл закон сохранения массы. М. В. Ломоносов установил, что общая масса исходных вещей равна общей массе продуктов реакции.

В 1756 г. М. В. Ломоносов экспериментально доказал правильность своего вывода.

В 1789 г. закон сохранения массы независимо от открытия М. В. Ломоносова был установлен французским химиком Лавуазье, который доказал, что при химических реакциях сохраняется не только общая масса реагирующих веществ, но и масса каждого элемента, входящего в состав этих веществ.

Рассуждение — это способ изложения, цель которого показать процесс получения нового знания о любых объектах действительности и сообщить само это знание (как результат) путем логического вывода. Предметом изложения при рассуждении выступает процесс получения знания. Наука, в которой актуален логический, рациональный тип мышления, является основной сферой «потребления» рассуждения. Выделяют подтипы рассуждения: доказательство (установление истинности тезиса); опровержение (установление ложности тезиса); обоснование; установление целесообразности. Самый схематизированный тип рассуждения — *умозаключение*.

Структура рассуждения состоит из *посылки* (точно сформулированной основной мысли), *основной части* (второстепенных тезисов, аргументов, иллюстраций) и *вывода* (который должен соотноситься с посылкой и логически вытекать из всего хода рассуждения). В научном изложении принято два основных способа рассуждения — *индуктивный* (от частного к общему) и *дедуктивный* (от общего к частному).

Представим оба способа рассуждения, имеющие следующую структуру: посылка/тезис (1), аргумент (2) и иллюстрация (3), вывод (4).

Индуктивный способ. (1) Дисциплина открывает двери к счастью, которое дают человеку предпринятое усилие и успешный результат. (2) Это чувство знакомо каждому, кому случилось победить в футбольном матче, безошибочно исполнить сонату или взобраться на вершину горы. (3) К сожалению, в Германии никто не одобрил бы существования школы с такими жесткими правилами, которые приняты в английских частных школах-пансионах. Тень Гитлера до сих пор мешает нам рассматривать дисциплину как нечто само собой разумеющееся. (4) Однако будущее страны зависит от возвращения к дисциплине.

Дедуктивный способ. (4) Многоклеточное способно переносить длительное пребывание в открытом космосе без вреда для жизни. (2) Ранее проведенные в космосе эксперименты продемонстрировали способность лишайников различных видов переносить длительное, в течение недель, путешествие в открытом космосе за бортом космического корабля без каких-либо средств защиты, в «открытом» грунте, без всякого вреда для себя. (3) В рамках новой серии экспериментов небольшие шестиногие животные «тихоходки» (water bears, tardigrades), выставались в открытое космическое пространство на длительные промежутки времени без каких бы то ни было средств защиты. (1) Часть особей погибла. Однако абсолютное большинство выжило в открытом космосе, перенесло посадку и продолжило развиваться уже на Земле.

Понятие, суждение и умозаключение — это три ступени усложнения мысли. В *понятии* (слове) мы видим закономерную связь признаков предмета, в *суждении* (утвердительном или отрицательном предложении) — связь понятий, в *умозаключении* — связь суждений. Подобно всякому суждению заключение может быть истинным и ложным, что определяется здесь отношением не к действительности, а, прежде всего, непосредственно к посылкам и их связи. Заключение будет истинным при наличии двух необходимых условий:

1) если посылки истинны по содержанию; 2) если умозаключение правильно по своей форме (строению). Например:

Посылка 1. Гелий имеет валентность, равную нулю.

Посылка 2. Гелий — инертный газ.

Посылка 3. Аргон — инертный газ.

Заключение. Аргон имеет валентность, равную нулю.

Таким образом, соблюдая указанные условия, при наличии содержательной связи между посылками мы можем получить в процессе рассуждения новое истинное знание.

В тексте-рассуждении большое значение имеют слова-сигналы, характерные:

- для посылки, — *пусть, предположим, если, допустим, рассмотрим* и др.;

- для вывода, — *значит, следовательно, поэтому, итак, таким образом* и др. Например:

Ромб

Ромб — это параллелограмм. Будем рассуждать. В параллелограмме противоположные стороны параллельны, в ромбе противоположные стороны также параллельны. Следовательно, ромб — это параллелограмм.

Доказательство — это особый способ изложения материала, посредством которого подтверждается (или опровергается) истинность знаний человека о мире, носивших характер гипотез или непроверенных практикой суждений. Структурными элементами доказательства являются *тезис, аргумент* и *вывод*. Связь между компонентами доказательства оформляется словами-сигналами, характерными:

- для тезиса, — *известно, если..., то, допустим, согласно закону* и др.;

- для аргумента, — *пусть, предположим, сделаем опыт, проведем эксперимент, докажем, рассмотрим, по определению* и др.;

- для вывода, — *значит, следовательно, поэтому, итак, отсюда следует, таким образом, можно сделать вывод, оказывается, действительно* и др. Например:

Свойство диаметра окружности

Теорема. Диаметр есть наибольшая из хорд.

Доказательство. Пусть AB — хорда, не проходящая через центр окружности, CD — диаметр. Рассмотрим треугольник AOB . В треугольнике каждая сторона меньше суммы двух других сто-

рон. Поэтому $AB < OA + OB$. Так как OA и OB — радиусы, то $AB < CD$. Значит, диаметр больше всякой хорды, не проходящей через центр. Но так как диаметр есть тоже хорда, то диаметр — наибольшая из хорд.

Практикум

Тест

1. Какая экстралингвистическая особенность научной речи выражается терминологией:
 - а) безобразность;
 - б) понятийность;
 - в) безэмоциональность;
 - в) логичность?
2. Текст, целью которого является изложение процесса получения знаний, называется:
 - а) описанием;
 - б) повествованием;
 - в) рассуждением;
 - г) доказательством.
3. Системы понятий данной науки составляет:
 - а) синтаксис;
 - б) тезаурус;
 - в) общенаучная лексика;
 - г) грамматика.
4. Тезис, аргумент, вывод — это компоненты текста:
 - а) описания;
 - б) повествования;
 - в) рассуждения;
 - г) доказательства.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие экстралингвистические особенности научной речи влияют на ее лингвистические особенности?
2. Что такое понятие, термин, тезаурус?
3. Почему можно утверждать, что понятийность — главная особенность научного стиля речи?
4. Какими языковыми средствами в научном стиле речи выражается абстрактность и обобщенность?
5. Какие языковые средства свидетельствуют о безэмоциональности и безобразности научного стиля речи?
6. Какими языковыми средствами оформляется логичность научного стиля речи на уровне сверхфразового единства?

7. Какие языковые средства распространены на уровне простого предложения?

8. Какие структурно-смысловые единства являются компонентами научного и учебно-научного текста?

9. Какие существуют типы текстов по способу изложения научной (учебно-научной) информации?

10. Чем отличается доказательство от рассуждения? Описание-определение от описания-характеристики?

11. Какими лексическими единицами оформляется описание действия? инструкция?

Задания для самостоятельной работы

Задание 1. Прочитайте юмористическую статью английского инженера Л. Солимара из сборника «Физики шутят» (М., 1966). Какие языковые черты научного стиля присутствуют в этом тексте? Можно ли рассматривать этот текст как образец научной статьи и почему?

Как писать научные статьи

Введение. Вопрос о подготовке научных статей к публикации неоднократно рассматривался с разных точек зрения, но все же многие его стороны до сих пор оставались без внимания. Вызывает удивление также тот факт, что большие успехи, достигнутые за последнее десятилетие в проведении научных исследований, почти не приблизили нас к окончательному решению этого вопроса. На тему о том, как писать статьи, опубликовано множество книг и брошюр, но все они содержат либо расплывчатые рекомендации общего характера («пишите понятно», «поясняйте свои мысли», «не отклоняйтесь от темы» и т.д.), либо советы по техническому оформлению («с одного края страницы должны быть оставлены поля», «подписи под рисунками должны быть отпечатаны на машинке», «размер иллюстраций не должен превышать 10 × 15 см» и т.д.). Не отрицая серьезности и важности этих советов, я все же полагаю, что они затрагивают лишь ограниченный круг второстепенных вопросов. В этой заметке я не собираюсь излагать новые идеи, а просто хочу поделиться своим опытом в составлении технических статей и ценными замечаниями, которые я в свое время получил от друзей и знакомых.

Некоторые соображения о мотивах, побуждающих к написанию статьи. Целый ряд причин (от обычной графомании до стремления улучшить свое общественное положение) побуждает человека писать и публиковать свои научные работы. Я не буду вдаваться в подробности и ограничусь рассмотрением лишь четырех главных мотивов: 1) бескорыстное

стремление к распространению знаний; 2) забота о собственном приоритете; 3) беспокойство за свою профессиональную репутацию; 4) стремление продвигаться по службе.

Под влиянием первой причины пишут главным образом молодые люди, и то, по-видимому, лишь при подготовке своего первого научного труда. Число таких авторов невелико, и для большинства из них первая статья бывает последней. Следовательно, первую причину нельзя ставить в один ряд с другими, более сильными мотивами, хотя забывать о ней все же не следует.

Вторая причина — приоритет — движет лишь небольшой группой авторов, хотя по важности она намного превосходит любую другую причину. Желание связать свое имя с каким-нибудь открытием — давняя отличительная черта научных работников. С тех пор как публикация стала служить доказательством открытия, существует стремление публиковать свои статьи, и как можно быстрее. Однако автор не должен забывать о возможности дальнейшего использования своего открытия. Если он опубликует полученные им данные, то кто-то сможет довести его замыслы до конца и лишить автора возможности пожинать плоды своих трудов. Идеальное решение вопроса — это гарантировать приоритет, заявив об открытии, а подробную публикацию задержать до полной оценки его потенциальных возможностей. Как известно, первым ученым, применившим этот способ, был Галилео Галилей, который послал описание своих астрономических открытий Кеплеру в виде анаграммы, а расшифровал ее содержание только через год. Так как современные научные журналы, к сожалению, обычно не публикуют анаграмм, то нынешние первооткрыватели (или изобретатели) должны действовать другим путем. Я рекомендовал бы начинать статьи интригующим заголовком, ибо чем большее впечатление производит заглавие, тем меньше сведений можно будет сообщить в самой статье. Например, заголовок «Усилитель с нагруженной отрицательной индуктивностью» сразу убедит каждого, что открыт новый важный принцип. Автора простят, если он не привел определенных данных по существу вопроса, а только в общих чертах сообщил об открытии...

Третья причина — забота о профессиональной репутации. Высокой профессиональной репутации можно достичь различными способами. Достаточно, например, сделать выдающееся изобретение или, еще лучше, получить Нобелевскую премию, и ваша компетентность в данном вопросе будет вне всякого сомнения. Однако для подавляющего большинства научных работников единственный доступный способ — написать возможно большее число статей, каждая из которых вносит в науку хотя бы небольшой вклад. Целесообразно

при этом несколько первых статей ограничить узкой темой (например, «Соединения в волноводах»), чтобы завоевать признание. Однако позднее автор должен засвидетельствовать свою многосторонность, написав несколько работ, охватывающих более широкую тему (например, «Сверхвысокочастотные колебания»). После опубликования трех десятков статей известность автора выйдет на насыщение и уже не будет возрастать при дальнейшем увеличении числа печатных работ. Тут наступает самый подходящий момент, чтобы внезапно прекратить печататься (несколько обзорных статей не в счет) и попытаться занять приличную руководящую должность.

Четвертая причина — стремление продвинуться по службе — тесно связана с необходимостью снискать известность в качестве специалиста, а этого можно добиться путем публикации научных статей. Если бы эта простая зависимость действовала всегда, то о стремлении занять высокую должность как об особой причине не стоило бы и упоминать. Однако существует мнение, которого придерживаются многие, что приобретение высокой профессиональной репутации в качестве промежуточной ступени не является необходимым. Предполагается, что общественное положение можно укрепить путем публикации большого числа статей, научная ценность каждой из которых равна нулю или даже отрицательной величине; при этом подчеркивается, что существенно только общее число статей. Хотя у меня нет достоверных статистических доказательств, способных опровергнуть эти утверждения, я считаю, что длительное получение выгод таким способом все же сомнительно. Поэтому я склонен рекомендовать этот способ только в качестве аварийной меры на тот случай, когда вас временно покинет творческое вдохновение.

Советы по оформлению рукописей. До сих пор я рассматривал лишь те причины, по которым пишутся научные работы. Теперь мне хотелось бы коснуться положения молодого автора (не имеющего могущественных соавторов), статье которого предстоит пройти сквозь строй рецензентов.

Как обеспечить прием статьи к публикации? Обычно рецензенты подбираются из числа ведущих ученых, чтобы отфильтровать из общего потока рукописей те, которые стоит напечатать (после редактирования). К несчастью, у ведущих ученых, как правило, времени мало, а обязанностей много, и вдобавок они несут бремя административных забот. Они не могут уделить основную часть своего послеобеденного времени чтению какой-то одной статьи, и тем не менее именно они должны сделать критические замечания.

Начинающему автору следует учитывать это обстоятельство и, чтобы потом не терять зря времени на жалобы, нужно писать

свою статью так, чтобы она с самого начала удовлетворяла требованиям рецензента, острые глаза которого обнаружат малейшую аномалию. Если статья слишком длинна, автора обвинят в многословии, если статья слишком кратка, ему посоветуют собрать дополнительный материал. Если он докладывает о чисто экспериментальной работе, критике будет подвергнуто «обоснование», если он выносит на обсуждение элементарную теорию, его назовут «поверхностным». Если он приводит слишком большой список использованной литературы, его отнесут к «неоригинальным», если он вообще ни на кого не ссылается, на нем поставят клеймо «самонадеянного». Поэтому я предлагаю компромисс. Статья должна иметь объем от 8 до 12 страниц, отпечатанных на машинке (через два интервала и с правильно оставленными полями, конечно), и около одной трети ее следует занять математическими формулами. В формулах не следует скупиться на интегралы и специальные функции. Количество ссылок на литературу должно колебаться между шестью и двенадцатью, причем половина из них должна относиться к известным трудам (рецензент слышал о них), а оставшаяся половина — к неизвестным (рецензент о них не слышал).

Следуя приведенным выше советам, автор может быть уверен, что статья пройдет независимо от ее содержания. Беглый просмотр такой статьи вызовет благосклонность рецензента. Далее все зависит от его реакции в течение следующих тридцати минут. Если за это время он сможет быстро сделать критические замечания по трем несущественным ошибкам, статья будет принята. Если рецензент не найдет очевидных пунктов, заслуживающих критики, его противодействие только укрепит. Он возьмет первое попавшееся на глаза предположение (причем именно то, которое является неуязвимым), объявит его необоснованным и посоветует возвратить статью для доработки.

Таким образом, главная задача автора — дать рецензенту материал для трех несущественных замечаний. Ниже мы приводим несколько рекомендаций для облегчения выбора такого материала.

1. Подберите неудачное название (все рецензенты любят предлагать свои заглавия).
2. «Забудьте» определить одно из обозначений в первом же уравнении.
3. Сделайте орфографическую ошибку в слове (только в одном!), которое часто пишут с ошибкой.
4. Отклонитесь от обычных обозначений (речь идет только об одном параметре).
5. Пишите $\exp x$ и e^x попеременно.

Требования к преуспевающему автору (опубликовавшему по меньшей мере десяток работ) значительно слабее. Он может писать красочные вступления, поместить несколько острых в основном тексте, может признаться, что не вполне понимает результаты своих исследований, и т.д.

Надеюсь, что приведенные мною замечания будут содействовать лучшему пониманию сущности работы по составлению научной статьи и в то же время послужат руководством для начинающих авторов.

Задание 2. Какие композиционные части научной статьи предлагают авторы следующей Инструкции? Сопоставьте их с рекомендациями по подготовке доклада из раздела 4.3 этого учебника. Подберите синонимические выражения для приведенных языковых клише.

Инструкция для читателя научных статей

Во всех основных разделах современной научной работы — во введении, изложении экспериментальных результатов и т.д. — встречаются традиционные, общеупотребительные выражения. Ниже мы раскрываем их тайный смысл (в скобках).

Введение

«Хорошо известно, что...» (*Я не удосужился найти ссылку на работу, в которой об этом было сказано первый раз.*)

«Имеет огромное теоретическое и практическое значение». (*Мне лично это кажется интересным.*)

«Поскольку не удалось ответить сразу на все эти вопросы...» (*Эксперимент провалился, но печатную работу я все же сделаю.*)

«Был развит новый подход...» (*Бенджамен Ф. Мейсснер использовал этот подход по меньшей мере 30 лет тому назад.*)

«Сначала изложим теорию...» (*Все выкладки, которые я успел сделать вчера вечером.*)

«Очевидно...» (*Я этого не проверял, но...*)

«Эта работа была выполнена четыре года назад...» (*Нового материала для доклада у меня не было, а поехать на конференцию очень хотелось.*)

Описание экспериментальной методики

«При создании этой установки мы рассчитывали получить следующие характеристики...» (*Такие характеристики получились случайно, когда нам удалось наконец заставить установку начать работать.*)

«Поставленной цели мы добились...» (*С серийными образцами вышли кое-какие неприятности, но экспериментальный прототип работает прекрасно.*)

«Был выбран сплав висмута со свинцом, поскольку именно для него ожидаемый эффект должен был проявиться наиболее отчетливо». (*Другого сплава у нас вообще не было.*)

«...прямым методом...» (*С помощью грубой силы.*)

«Для детального исследования мы выбрали три образца»
(*Результаты, полученные на остальных двадцати образцах, не лезли ни в какие ворота.*)

«...был случайно слегка поврежден во время работы...» (*Уро-
нили на пол.*)

«...обращались с исключительной осторожностью...» (*Не уро-
нили на пол.*)

«Автоматическое устройство...» (*Имеет выключатель.*)

«...схема на транзисторах...» (*Есть полупроводниковый диод.*)

«...полупортативный...» (*Снабжен ручкой.*)

«...портативный...» (*Снабжен двумя ручками.*)

Изложение результатов

«Типичные результаты приведены на...» (*Приведены лучшие
результаты.*)

«Хотя при репродуцировании детали были искажены,
на исходной микрофотографии ясно видно...» (*На исходной
микрофотографии видно то же самое.*)

«Параметры установки были существенно улучшены...»
(*По сравнению с паршивой прошлогодней моделью.*)

«Ясно, что потребуеться большая дополнительная работа, пре-
жде чем мы поймем...» (*Я этого не понимаю.*)

«Согласие теоретической кривой с экспериментом:

Блестящее... (*Разумное...*)

Хорошее... (*Плохое...*)

Удовлетворительное... (*Сомнительное...*)

Разумное... (*Вымышленное...*)

Удовлетворительное, если принять во внимание приближения,
сделанные при анализе...» (*Согласие вообще отсутствует.*)

«Эти результаты будут опубликованы позднее...» (*Либо будут,
либо нет.*)

«Наиболее надежные результаты были получены Джонсом...»
(*Это мой дипломник.*)

Обсуждение результатов

«На этот счет существует единодушное мнение...» (*Я знаю еще
двух ребят, которые придерживаются того же мнения.*)

«Можно поспорить с тем, что...» (*Я сам придумал это возраже-
ние, потому что на него у меня есть хороший ответ.*)

«Справедливо по порядку величины...» (*Несправедливо...*)

«Можно надеяться, что эта работа стимулирует дальнейший про-
гресс в рассматриваемой области...» (*Эта работа ничего особен-
ного собой не представляет, но то же самое можно сказать и обо
всех остальных работах, написанных на эту жалкую тему.*)

«Наше исследование показало перспективность этого под-
хода...» (*Ничего пока не получилось, но мы хотим, чтобы пра-
вительство отпустило нужные средства.*)

Благодарности

«Я благодарен Джону Смиту за помощь в экспериментах и Джону Брауну за ценное обсуждение». (*Смит получил все результаты, а Браун объяснил, что они значат.*)

Компиляция из журналов: «*IRE Transactions on Audio*» (1968. № 5) и «*The Journal of Irreproducible Results*» (1960. № 1). Русский перевод в сборнике «Физики шутят»

Задание 3. Отредактируйте реплики отца, явно злоупотребляющего научным стилем речи, в соответствии с ситуацией общения.

— Папа, я хочу на завтрак кукурузных хлопьев. Неужели и сегодня овсянка?

— Да. Мама выдвинула предположение, что ввиду похолодания будет полезно повысить температуру твоего тела путем поедания тобою овсянки. Кроме того, ввиду вышеупомянутых температурных условий твои связанные бабушкой перчатки и пальто с теплой подкладкой и капюшоном, несомненно, должны быть надеты.

— Можно посыпать овсянку сахаром?

— Отсутствие сахара в сахарнице, имеющейся в нашем распоряжении, отмечалось некоторое время тому назад папой. Однако в настоящее время очередная доза этого вещества доставляется мамой из кухни, где оно хранится в специально приспособленном контейнере.

— Папа, я не хочу сегодня в школу. Не каждый же день туда ходить!

— Несколькоими исследователями было независимо показано, что недостаток школьного образования может впоследствии отрицательно повлиять на способность индивидуума зарабатывать деньги. Кроме того, другие папы сообщали, что, в частности и в особенности, та школа, которой папа платит деньги, является очень хорошей. Другим фактором, который необходимо принимать во внимание, является относительная свобода, которой мама пользуется днем в твое отсутствие, в силу чего имеется возможность уделять внимание лишь малышу и себе самой.

— Но зачем туда ходить каждый день?

— Предыдущее высказывание по данному вопросу игнорируется полностью. Создается впечатление, что в этот момент ты не слушала. Доводы настоящего оратора сводятся к следующему: при отсутствии преимуществ в образовании, которые обеспечиваются регулярным посещением нормальной школы, могут наблюдаться пробелы в знаниях, а этот недостаток, в свою очередь, может привести к бедствиям, проистекающим из недостаточности денежных резервов.

— Папа, малыш плачет. Он всегда плачет.

— Да. Многие подчеркивали, что наш малыш выделяется в этом отношении. Твое наблюдение находится в согласии

с сообщениями как мамы, так и дяди Билла. Некоторые другие посетители, однако, которым приходилось изучать это явление на других малышей, оспаривали очевидную уникальность этого аспекта бихевиористической характеристики рассматриваемого малыша как кажущуюся.

— Я люблю дядю Билла. Когда он придет?

— Кажется весьма вероятным, если принять во внимание все имеющиеся отношения к делу факты, что папа войдет в визуальный контакт с дядей Биллом в течение предстоящего дня. Тогда вопрос, который ты подняла, и будет рассмотрен.

И так далее... Ничего не скажешь. Устрашающая беседа. Вы, конечно, можете возразить, что ни один нормальный человек не станет так говорить. Верно. Никто не станет говорить так за обеденным столом, но как только речь заходит о фотонах или генах, многие ученые совершенно автоматически переходят именно к такой тарабарщине...

«New Scientist» April. 1968. Русский перевод в сборнике «Физики шутят»

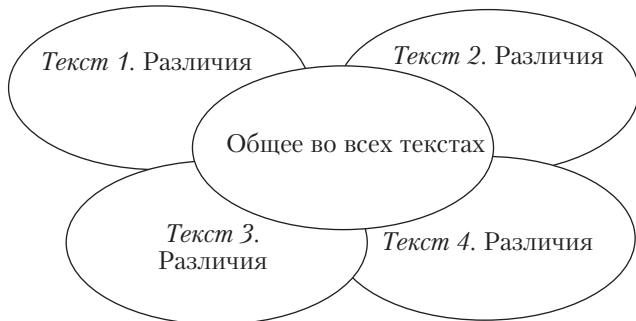
Задание 4.

1. Ответьте на следующие вопросы.

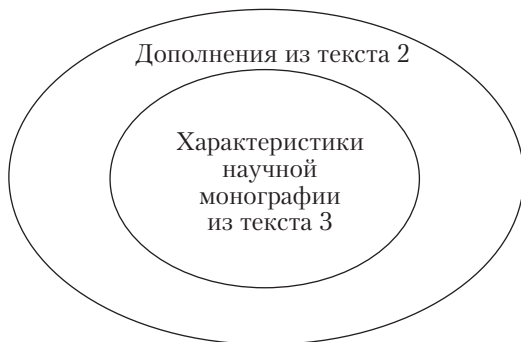
Какие жанры относятся к научному стилю? Какой жанр научной публикации мы можем считать основным: статью, монографию или тезисы? Какие новые формы предъявления, материальные носители научного знания появились?

2. Познакомьтесь с приведенными ниже текстами из изданий различных научных жанров: учебника, монографии нефилолога, статьи нефилолога, статьи филолога. Сравните приведенную в них информацию о жанрах научного стиля и подчеркните разными цветами общую и различающуюся информацию. Основания для сравнения: перечень жанров научного стиля; устных и письменных; состав первичных и вторичных жанров; признаки научной монографии; новые технологии и их влияние на форму предъявления научного знания.

3. Заполните сравнительную диаграмму, используя подчеркнутые сходства и различия.



4. Заполните компактидиаграмму по текстам 2 и 3. Чем текст 2 дополняет текст 3 в разделе о научной монографии?



5. Обобщите приведенные в текстах сведения о жанрах научного стиля и подготовьте выступление на эту тему.

6. Подготовьте электронную публикацию на тему «Жанры научного стиля», учитывая требования к подобным публикациям.

Текст 1

Собственно научный стиль речи

Научная статья и монография — оригинальные произведения исследовательского характера, относящиеся к собственно научному стилю. Это так называемые первичные жанры научного стиля, так как они пишутся специалистами и для специалистов.

Монография — научный труд, научная книга, посвященная изучению одной проблемы, одного вопроса.

Научная статья — сочинение небольшого размера, в котором автор излагает результаты собственного исследования.

В эту же группу жанров входят **доклад**, **диссертационная работа**, а также **курсовая работа** и **дипломная работа**, прилегающие к другой разновидности научного стиля — учебно-научным жанрам. Тексты перечисленных жанров должны обладать свойствами, присущими любому научному тексту: быть точными, логичными, отвлеченными и обобщенными, иметь стройную композицию.

<http://www.ido.edu.ru/ffec/rlang/rl9.html>

Текст 2

Для представителей гуманитарного знания печатное слово в форме научной публикации является основным результатом их труда... С научной публикацией не могут сравниться ни учебные лекции и беседы с учениками, ни публичные выступления на научных форумах, ни то, что знаменитый

физик-интеллектуал Н. В. Тимофеев-Ресовский называл «трепом», т.е. неформальными беседами специалистов на тему.

Конкурентная форма трансляции научного знания появилась в самые последние годы в мощной реальности Интернета. Но тексты в Интернете есть скорее модифицированная публикация... включающая возможность диалога по поводу публикации как с автором, так и с другими читателями...

Не все ученые-обществоведы пишут собственные книги и тем более создают себе имя через книги. Некоторые, но это явное меньшинство, прекрасно чувствуют себя в «малых формах» научной статьи, которые становятся не менее известными, чем книги, а по части влияния — даже могут превосходить книжные тексты...

Научные книги гуманитариев имеют много жанров, которые сложились издавна и сохраняются до сих пор. Это прежде всего монографическое исследование, т.е. раскрытие большой темы или проблемы на основе вновь добытого знания. Монографическое исследование подчинено единому авторскому плану, имеет логически жесткую структуру и единое повествование с частными и общими выводами. Писать монографию сложнее, чем писать статью, но в чем-то и легче, ибо монография дает больше пространства для неторопливого и детального описания и раскрытия темы. Статья таких возможностей не дает и требует лаконической законченности и отцеженности выводов...

Авторские сборники статей, часто объединенные единым замыслом и тематическими рамками, — одна из наиболее часто встречающихся форм научного сочинительства, особенно среди уже сложившихся и часто публикующихся специалистов... Публикация сборника авторских статей в виде книги — также далеко не простой жанр, требующий выполнения, как минимум, двух условий: сохранения научной значимости некогда опубликованных статей и доведение статейных текстов до уровня книжной публикации с обязательными внутренними совместимостями теоретико-методологических основ и частных выводов...

Существует также книжный жанр популярных сочинений и учебных текстов, к которому примыкает жанр словарей и справочников... Научно и популярно писать не так просто и далеко не всем это удастся, не говоря уже о желательности иметь еще и литературный дар образного изложения...

Гораздо строже выглядят критерии для учебных и справочных текстов. Они как бы делятся на две категории: для подготовки специалистов... и для общего просвещения... К учебным пособиям примыкает еще один... вариант обзорных текстов... — это история... науки.

Текст 3

Форма представления знаний зависит от уровня развития техники и технологий представления знаний. Каждый исторический период предполагает свою форму представления. До возникновения письменности формой представления являлось устное изложение информационного материала. Затем возникли материальные носители в виде папирусов, берестяных свитков, впоследствии, по мере развития технологии, возникли более тонкие — бумажные носители, которые позволили объединять отдельные листы в книги. Соответственно изменялась форма представления знаний — материал разделялся на главы, параграфы и абзацы, появлялся путеводитель по книге — оглавление, каждая страница приобрела свой номер. Это позволило более оперативно осуществлять поиск информации, систематизировать ее, ускорить процесс усвоения.

Кодирование научного знания всегда связано с созданием какого-то текста. Обретая язык... научное знание ищет разные формы самовыражения и находит его в разных видах первичных устных и письменных текстов (доклад, диссертация, споры о терминах, статья, монография и т.д.). Текст — следующая качественно новая форма существования научного знания. Здесь... знание постепенно достигает статуса научной информации. Знание становится научной информацией только в системе общественных научных коммуникаций.

Устными формами представления научного знания являются дискуссия, диспут, обсуждение проблемы в узком кругу специалистов, когда не только уточняется содержание понятий, но иногда получается и новое знание.

Наиболее полное знание об объекте, его признаках и свойствах отражается в жанре научной монографии (книга, диссертация), даже и в том случае, если она представляет лишь одну из школ, одно из мнений. В серьезной монографии всегда найдется место для обсуждения чужих идей. Именно в монографии широкого профиля нередко всесторонне отражаются и междисциплинарные связи. К научной монографии примыкают учебники для вузов. Их выгодно отличает наличие определений, четкость построения и изложения. Статьи, как правило, обсуждают один из аспектов, одну из сторон, связанных с тем или иным научным понятием, с той или иной проблемой. Таким образом, и доклад, и дискуссия, и монография, и учебник, и статья — все эти типы текстов в разной степени демонстрируют форму представления знаний...

Достигнув определенного... уровня развития, все более обретая свойства информации, научное знание находит новые каналы... связей в виде различных компрессированных тек-

стов. Особую группу таких текстов... составляют вторичные документы (тексты). Это словари, энциклопедии, классификаторы, рубрикаторы, стандарты на термины, нормативные справочники, рефераты, аннотации, популярные лекции, беседы, интервью, реклама...

При использовании компьютера в качестве материального носителя информации возникают новые требования к форме представления знаний... Если использовать старую форму представления знаний в новой оболочке, возникнут многочисленные трудности с восприятием и извлечением информации. Например, если механически перенести текст обыкновенной книги на электронный носитель, не разбивая на части, не вводя систему гиперссылок, не используя специальные оболочки, для того, чтобы усвоить текст, придется столкнуться со следующими трудностями:

- слишком медленное перемещение по тексту из-за большой величины файла;
- затруднение в поиске необходимой информации;
- быстрая утомляемость при восприятии с экрана больших массивов информации.

О. Будылева. Форма представления знаний.
<http://cnit.ssau.ru>

Текст 4

Стратегии научного дискурса реализуются в его жанрах (научная статья, монография, диссертация, научный доклад, выступление на конференции, стендовый доклад, научно-технический отчет, рецензия, реферат, аннотация, тезисы). Письменные жанры научного дискурса достаточно четко противопоставляются по признаку первичности/вторичности (статья — тезисы), ведутся дискуссии по поводу того, что считать прототипным жанром научного дискурса — статью или монографию, дискуссионным является и вопрос о том, относится ли вузовский учебник к научному дискурсу.

Устные жанры данного дискурса более размыты. Выступление на конференции меняется по своей тональности в зависимости от обстоятельств (пленарный доклад, секционное выступление, комментарий, выступление на заседании круглого стола и т.д.).

Существенное изменение в жанровую систему научного дискурса вносит компьютерное общение, размывающее границы формального и неформального дискурса...

В. И. Карасик. О типах дискурса // Языковая личность: институциональный и персональный дискурс: Сб. науч. трудов. Волгоград, 2000

Задание 5. Познакомьтесь с юмористической зарисовкой физика Д. Грейта «Отчеты, которые я читал... и, возможно, писал». Какие типичные ошибки авторов технических отчетов упоминает Грейт? Приведите свои примеры ошибок такого типа из литературы по вашей специальности.

В идеале основная задача каждого технического отчета состоит в передаче научной информации — передаче точной, аккуратной и недвусмысленной. Увы, на практике все «отчеты» разбиваются на множество категорий как по степени приближения к этому идеалу, так и по конкретным причинам, которые мешают его достичь. Ниже описаны и квалифицированы важнейшие категории, с которыми автору пришлось иметь дело на протяжении его пятнадцатилетней деятельности на поприще научной информации.

1. Загадочный отчет. При чтении такой работы кажется, что автор почти намеренно пытается как можно дольше держать читателя в неведении относительно того, о чем, собственно, и зачем она написана. В некоторых случаях успех бывает полным, и загадка так и остается нерешенной до самого конца. Тайна, разумеется, еще более сгущается, если на документе стоит абсолютно не несущее информации название. Два таких заглавия я видел недавно, листая реферативный журнал: «Обзор работы» и «Текущая работа. Отчет XXIX».

Загадочные отчеты обычно начинаются с некоторого исторического заявления типа: «В 1927 г. профессор К. К. Макжилликадди, работающий в АБВ-Университете, открыл то-то и то-то». Эта начальная фраза звучит примерно так же, как «В тридесятом царстве, в некотором государстве...», с которой начинаются все детские сказки, и требует для своего изобретения примерно такого же умственного усилия. Подобное начало, конечно, — прекрасный выход для автора отчета, если он не очень твердо уверен в том, что хочет высказать, а ему не терпится начать марафеть бумагу. Или ему просто лень подумывать...

2. Отчет типа «Повторите, пожалуйста, еще раз». В распоряжении каждого, кто пожелает научиться писать отчеты этого вида, находится широкий выбор эффективных методов. Прежде всего, автор, конечно, должен остерегаться простых нераспространенных предложений. Непритязательное трио из подлежащего, сказуемого и дополнения является слишком прямым и эффективным средством передачи информации, а поэтому не удовлетворяет. Вместо этого автор повсюду, где только можно, должен использовать длинные, витиеватые, туманные фразы, разбавляя их вводными словами и начинающей придаточными предложениями. Я позволю себе приве-

сти в качестве иллюстрации короткий отрывок из диалога, который имел место несколько лет назад на заседании одного из комитетов Конгресса. Чиновника министерства обороны спросили, планирует ли их ведомство строительство одного подземного сооружения. Вот что он ответил:

— Мы пытаемся соблюдать равновесие между стационарными, как их иногда называют, установками, создание которых в отдельных случаях может быть сопряжено со строительством подземных сооружений, с одной стороны, и эффективностью наших оборонительных средств — с другой, которая, очевидно, согласно принятым в настоящее время взглядам, рассматривается как сильнейший аргумент против строительства закрытых оборонительных установок...

Приведенная мною ниже цитата заимствована из статьи «Восходящие и нисходящие потоки воздуха»:

(Первое предложение) «Пока скорость течения остается на среднем уровне — ниже, чем в адиабатическом случае для сухого воздуха, и выше, чем в адиабатическом случае для воздуха, насыщенного водяными парами, мы легко можем представить себе, что изолированная воздушная масса, которая насыщается до абсолютной влажности при температуре, несколько превышающей температуру окружающего воздуха, окажется в состоянии начать восходящее движение, поскольку при постулированных условиях ее температура на любой достигнутой высоте будет выше, чем температура окружающего воздуха.

(Второе предложение) Однако противоположный процесс — нисходящее течение — понять не так легко...»

Чтобы достичь наилучших результатов, автор должен стремиться поддерживать на предельно высоком уровне два численных коэффициента — «среднее число слогов в слове» и «среднее число слов в предложении». В первом случае следуйте девизу: «Никогда не употребляй односложного слова, если есть синоним из шести или семи слогов». Ваш отчет особенно выиграет, если к тому же эти длинные слова вы будете употреблять не к месту.

Есть много способов поддерживать на высоком уровне и второй индекс. Например, «имея в виду тот факт, что» всегда лучше, чем простое «потому что», а «по порядку величины равно» гораздо эффективнее, чем «около». Вы вольны начинать хоть каждое предложение такими распространенными (и такими бессмысленными) оборотами, как «следует заметить, что», «небезынтересно обратить внимание на то, что» и т.д. Эти словеса к тому же придают всем утверждениям такой безличный характер, что как бы снимают с автора всякую ответственность за их содержание...

3. Отчет типа «Пропала мысль». При чтении таких отчетов сразу вспоминаются тесты на сообразительность, которыми нас мучили в школьные годы. Только вместо пропущенных слов читатель должен восстанавливать пропущенные мысли, т.е. существенные куски информации и аргументации, которые автор не счел нужным включить в текст. В подобных случаях читатель, пытаясь самостоятельно сделать тот шаг, который автору представлялся очевидным, чаще всего оказывается в положении студентов на одной лекции по математике, о которой я недавно читал. Профессор, стоя у доски, был погружен в длиннейший вывод. В каком-то месте он произнес стандартную фразу «отсюда с очевидностью вытекает следующее» и написал длинное и сложное выражение, абсолютно не похожее ни на что из написанного ранее. Затем он заколебался, на его лице появилось озадаченное выражение, он что-то пробормотал и прошел из аудитории в свой кабинет. Появившись оттуда через полчаса, он с довольным видом объяснил аудитории: «Я был прав. Это, действительно, совершенно очевидно».

Читая такой отчет, вы, фигурально выражаясь, плавно скользите вдоль гладкого рельсового пути за поездом авторской мысли и вдруг натываетесь на разрушенный участок или на пропасть. Вы отчетливо видите, что колея продолжается на той стороне пропасти, но моста нет, и его даже не из чего построить.

4. Маскирующие отчеты. Характерные особенности (они могут иметь место все сразу или в определенных комбинациях):

1. Результаты представляются не полностью.
2. Полученные выводы не следуют из результатов.
3. Приводимые рекомендации не следуют из выводов.

В законченных неподдельных образцах маскирующих отчетов автор, прикидываясь ученым, выступает в действительности, как лоточник. Он хочет что-то продать в прямом смысле или соблазнить покупателя какой-нибудь своей идеей. Маскирующие отчеты высокого класса сразу можно узнать по прекрасному переплету, часто даже с золотым тиснением, по великолепным иллюстрациям не меньше чем в четыре цвета, проложенным папиросной бумагой, и по гляцевой дорогой бумаге.

На этом, пожалуй, можно закончить обсуждение типовых «уродов» в семье технических отчетов, главной задачей которых, как я сказал во вступлении и повторю сейчас, является передача информации — передача точная, аккуратная и недвусмысленная.

Русский перевод в сборнике «Физики шутят»

Темы рефератов

1. Точность — основа научной речи.
2. «Определите значение слова, и вы избавите свет от половины его заблуждений» (*Декарт*).
3. Логичность — основа научной речи.
4. Научный текст как источник научной информации.
5. Научный текст как основа порождения вторичного текста.
6. Прочитай научную статью и удивись!

Литература

1. *Васильева А. Н.* Курс лекций по стилистике русского языка. М., 1976.
2. *Кожина М. Н.* Стилистика русского языка: Учеб. пособие для студентов педагогических вузов. М., 1993.
3. *Митрофанова О. Д.* Научный стиль речи: проблемы обучения. М., 1985.
4. *Мотина Е. И.* Язык и специальность: лингвометодические основы обучения русскому языку студентов-нефилологов. М., 1983.
5. *Усачева И. В.* Курс эффективного чтения учебного и научного текста. М., 2000.

Ключи к тестам

Раздел 3.1 — 1г, 2б, 3б.

Раздел 3.2 — 1 — а2, б1, в1,2,3, г3, д1, е3, ж1; 2 — а2, б3, в4, г1; 3 — 3.1в, 3.2б; 4 — 4.1а, 4.2в.

Раздел 3.3 — 1г, 2в, 3в, 4а.

Раздел 3.4 — 1в, 2г, 3б, 4г.

Раздел 3.5 — 1в, 2г, 3а, 4в, 5а, 6б.

Раздел 3.6 — 1в, 2а, 3г, 4г.

Раздел 3.7 — 1б, 2г, 3в, 4а.

Раздел 3.8 — 1б, 2а, 3в, 4б.

Раздел 3.9 — 1б, 2в, 3б, 4г.

Глава 4

ОСОБЕННОСТИ УСТНОЙ РЕЧИ

4.1. Устная публичная речь. Подготовка речи. Оратор и аудитория. Виды аргументов

• Из этого раздела вы узнаете, что такое публичная речь и каковы ее виды (информационная, развлекательная, этикетная и убеждающая), как подготовиться к публичному выступлению: выбрать тему, определить цель речи, найти материал для выступления, а также как начать, развернуть и завершить речь; познакомитесь с особенностями словесного оформления публичного выступления, такими его характеристиками, как понятность, информативность и выразительность; узнаете о видах аргументов («по существу» и «к человеку»).

- Вы научитесь правильно строить свое публичное выступление.
 - Вы овладеете основами ораторского искусства, сможете выступать эффективно, ярко, убедительно, аргументированно.
-

Публичная речь и ее виды. Под **публичной речью** понимается официальное выступление оратора перед многочисленной аудиторией, находящейся непосредственно перед выступающим.

Как правило, публичное выступление готовится заранее. Обычно аудиторию заблаговременно оповещают о его месте, времени, теме, сообщают имя докладчика — для этого используются объявления или специальные приглашения.

Обязательной характеристикой публичной речи является наличие обратной связи с аудиторией. Аудитория, находящаяся в непосредственном контакте с выступающим, эмоционально реагирует на выступление, в зависимости от его жанра может задавать докладчику вопросы или комментировать его речь.

Виды публичных речей различают по их основной цели. Так, публичная речь, произносимая с целью *сообщить какую-либо информацию*, называется **информаци-**

онной. Это, например, такие жанры устной научной речи, как доклад на конференции, лекция, вступительное слово на защите дипломной или диссертационной работы.

Другая цель публичных речей — *соблюсти этикет*. Таковую функцию выполняют **протоколно-этикетные** речи, например приветственное слово участникам конференции, поздравление юбиляра, выступление на панихиде.

К одному из видов публичных выступлений можно отнести и **развлекательные** речи (например, тост во время банкета, речь на банкете), цель которых — *развлечь собравшихся, создать благоприятную эмоциональную атмосферу*.

Самым распространенным видом публичных речей является речь **убеждающая**, целью которой является *склонить аудиторию к своей точке зрения или призвать аудиторию к каким-либо действиям*. К убеждающим публичным речам относятся парламентские выступления, выступления на митинге, предвыборная речь кандидата, агитационные и рекламные выступления.

В зависимости от жанра и цели публичной речи она может продолжаться от трех минут (анекдот на банкете) до полутора часов (лекция).

Основная цель публичной речи — влияние на аудиторию. Донести до нее необходимую информацию, эмоционально подготовить к предстоящему событию, поднять настроение, повлиять на умонастроения аудитории или управлять поступками людей — все эти цели публичной речи требуют от оратора определенного мастерства.

Этапы подготовки публичного выступления. Вам предстоит выступить с публичной речью. Пока вы учитесь, например, в университете, в соответствии с вашим социальным статусом студента это может быть защита курсовой или дипломной работы, поздравление первокурсников, речь на открытии студенческой конференции, выступление на студенческом фестивале, студенческом собрании. Если вы участвуете в политической жизни, вам, возможно, предстоит выступить на съезде партии, произнести речь на митинге (не исключено, что в этом случае вам будут помогать особые специалисты по написанию публичных речей — спичрайтеры). С расширением сферы вашей деятельности, участием в жизни разных социальных групп, поступлением на работу ситуаций, где надо уметь говорить публично, будет все больше и больше. И от того, насколько вы справляетесь с ролью оратора, во многом будет зависеть

ваша карьера. Поэтому пробовать себя в роли выступающего перед аудиторией необходимо со студенческих лет.

Как подготовиться к публичному выступлению? Прежде всего нужно четко ответить себе на несколько вопросов: «По какому поводу я буду говорить?», «Перед кем я буду выступать?», «Какова цель моего выступления?» А ситуация общения (защита дипломной работы, информационное сообщение на студенческом собрании, выступление на митинге, вручение приза студенческих симпатий и т.п.) определит содержание и форму выступления.

Единой схемы подготовки информационных, развлекательных, этикетных и убеждающих речей нет, но существуют общие правила, которых следует придерживаться на подготовительном этапе.

1. Определите *объем информации*, которую вы хотите донести до аудитории. Он будет ограничен временными рамками, поэтому материалы, которые вы намереваетесь положить в основу своего выступления, должны быть тщательно отобраны и логически выстроены. Для этой цели полезно составить *план выступления*. Не рекомендуется писать текст вашей речи полностью: он будет сковывать вас при его произнесении. Впрочем, в некоторых случаях текст пишется именно целиком. Во-первых, чем официальнее и ответственнее ситуация, тем меньше доля импровизации. Во-вторых, начинающему докладчику текст устного выступления лучше сначала написать. Когда-то талантливый харьковский адвокат Александр Гюнтер заметил в дневнике: «Мысль работает в полную силу, в полную мощь только тогда, когда человек пишет. Большинство новых значительных мыслей приходит в процессе писания, и только небольшая их часть — в процессе собственно размышлений, и только иногда — неожиданно посещает мгновенное озарение, обычно более ценное и важное, чем все предыдущие размышления».

Особенность устного публичного выступления такова, что его действенность зависит от умения оратора говорить, а не читать заранее написанный текст, потому что устный текст более привязан к автору, чем письменный, он всегда более оценочен. Именно поэтому написанный текст лучше не зачитывать, а произносить по памяти. Любой, самый интересный материал можно «убить» монотонным чтением. Если уж вы решили «в целях экономии времени» прочитывать доклад, не забывайте о старом школьном требовании:

читать следует «с выражением». Если вы не сумели написать текст своей речи заранее, обязательно составьте план-конспект выступления (то же относится и к важным разговорам). Не заучивание текста наизусть, а опора на план — вот идеал, к которому надо стремиться. Такие выступления выглядят естественнее и лучше воспринимаются.

2. Познакомьтесь с образцами жанра речи, сообразно которым вы собираетесь ее построить. письменные зафиксированных рекомендаций построения того или иного жанра устной речи в принципе не существует, но имеются традиции, негласные правила. Поэтому прежде чем выступать с публичной речью, послушайте, как это делают другие. Например, знаете ли вы, как строится вступительное слово на защите дипломной работы, как обращаться к слушателям: «Уважаемые дамы и господа», «Уважаемые члены комиссии», «Уважаемые профессора и доценты», «Уважаемые коллеги», «Дорогие друзья»? А какими словами его завершить: «Спасибо за внимание», «Я закончил», «А теперь слово за рецензентами»? Знакомство с традициями построения жанра речи во многом облегчит вашу задачу.

3. Следует иметь представление не только о жанре речи, но и о ситуации, в которой вы будете ее произносить. Ваша речь существует не сама по себе, она вплетена в целое ритуальное действие. Например, на собрании присутствует председатель, который дает выступающим слово. Застольем управляет тамада. Поэтому вы должны хорошо представлять себе сценарий мероприятия (когда вам дадут слово, где вы будете до этого находиться — в поле зрения слушающих или нет, где конкретно будете произносить речь — за трибуной, за столом, на сцене; как вы будете произносить речь — стоя, сидя, с микрофоном или без него). Все это во многом влияет на ваше речевое поведение. Чем больше вы узнаете о самом ритуале, тем более спокойно будете себя вести и легче ориентироваться в ситуации.

Большое значение имеет внешний вид оратора. Он должен быть одет в соответствии с ситуацией общения. Необходимо заранее узнать, как принято одеваться для данного мероприятия, что будет более уместно: джинсы или костюм, юбка или брюки, кепка или шляпа, кроссовки или туфли.

4. Оратор должен учитывать ожидания аудитории и применять различные способы воздействия на нее в соответствии с ее характеристиками: возрастом (дет-

ская, молодежная, люди среднего возраста, старшего возраста, смешанная), полом (мужская, женская), профессией (гуманитарная, техническая), уровнем образования (образованная, малообразованная), эмоциональным состоянием (доброжелательная, критически настроенная), степенью заинтересованности (заинтересованная, незаинтересованная), национальным составом, ценностями. Вряд ли ваша речь будет иметь успех, если в качестве примера вы будете использовать произведение автора, не известного аудитории, или трактовать пример, не учитывая систему ценностей слушающих. Множество таких примеров дает межкультурная коммуникация. Например, японские студенты воспринимают смысл рассказа А. П. Чехова «Смерть чиновника» следующим образом: автор смеется над Червяковым и осуждает его за то, что он попытался перешагнуть установленные социальные рамки; в театре он сидел рядом с людьми, находящимися на высшей ступени общественной лестницы, в то время как ему следовало занимать место, соответствующее его положению.

Еще в античные времена был разработан *классический риторический канон*, описывающий путь от мысли к слову. Он включает пять ступеней, пять этапов:

1. *Инвенция*, или изобретение (найти что сказать).
2. *Диспозиция*, или расположение изобретения.
3. *Элокуция*, или словесное оформление мысли.
4. *Меморио*, или запоминание речи.
5. *Произнесение* (исполнение) речи.

Инвенция предполагает осмысление речи, подразделение ее на ряд подтем. Иными словами, на первом этапе фиксируется все богатство, наличие идей. Для этого существуют так называемые *общие места*. Диспозиция предполагает перегруппировку идей и их построение в том порядке, в каком они бы выполнили главную задачу речи. Ввиду линейности речи выделяется следующая структура:

- введение;
- предложение;
- повествование;
- подтверждение;
- опровержение;
- заключение.

Элокуция — это этап словесного оформления речи. Важен отбор слов и словосочетаний — смысловой, сти-

листический, звуковой. Здесь же осуществляется выбор тропов и фигур речи (образных средств для выражения смысла речи, «цветов красноречия»). Произнесение речи на публике предполагает умение пользоваться навыками и техникой речи (голос, интонация, жесты, мимика).

Композиционные части публичной речи. Как и любое произведение, публичное выступление имеет трехчастную композицию: вступление, основную часть и заключение. На разных этапах произнесения речи задачи оратора меняются. В начале речи необходимо привлечь внимание и завоевать доверие аудитории, в основной части — удержать ее внимание, в конце — добиться от аудитории понимания основной мысли и осознания цели речи.

Вступление — очень важная часть выступления. В нем устанавливается эмоциональный контакт с аудиторией. Этой цели в первую очередь служит *обращение*. Оно задает тип отношений (официальный/неофициальный), характер отношений (горизонтальный/вертикальный), дистанцию общения, социальные роли говорящего и слушающих (ср. «Дорогие друзья! Позвольте мне на правах самого близкого друга семьи охарактеризовать невесту». «Уважаемые граждане! Разрешите мне от лица администрации района поздравить вас с наступлением весны!»).

Во вступлении обозначаются тема и проблема выступления и сообщается основная мысль (*тезис*). Цель оратора во вступлении — привлечь внимание аудитории. В зависимости от характера выступления, его цели, а также требований жанра оно может иметь формальное и неформальное начало. Степень формальности и стереотипности привлечения внимания во многом определяется нормами жанра публичного выступления. К стереотипным формальным способам привлечения внимания относятся:

- обращение к актуальному событию (времени, месту). («Сегодня большой праздник — 275-летие нашего университета»);

- возбуждение любопытства, интереса («Знаете ли вы, какой закон вступил сегодня в силу?»);

- обращение к конфликтной ситуации («Наверное, многие из вас стояли в очереди в ОВИРе? Почему простые вещи занимают у нас так много времени?»);

- цитата известного лица («Для веселия планета наша мало оборудована», — написал когда-то Владимир Маяковский).

В более или менее неформальной обстановке уместно использовать следующие приемы для начала выступления:

- рассказ о своем личном опыте;
- цитирование знакомого;
- демонстрацию предмета;
- шутку.

В **основной части** оратор приводит аргументы и доказательства. Выбор аргументов и их расположение зависят от характеристики аудитории.

Аргументы — это высказывания, приводимые в подтверждение тезиса и свидетельствующие о его истинности, справедливости.

Тезис — это главное утверждение оратора, которое он старается обосновать или доказать.

Аргументы могут быть *сильными и слабыми*. К сильным аргументам обычно относят научные аксиомы, ссылки на закон, заключения экспертов, ссылки на авторитеты, свидетельства очевидцев, статистические данные.

В выступлении должно быть не менее трех аргументов. Различают *нисходящую* аргументацию — расположение аргументов от сильных к слабым — и аргументацию *восходящую* — расположение аргументов от слабых к сильным. Использование восходящей аргументации эффективно в подготовленной, заинтересованной, благожелательной аудитории, нисходящей — в малоподготовленной аудитории.

Доказывая свой основной тезис, оратор может приводить аргументы только в защиту своей точки зрения. Такая аргументация будет считаться *односторонней*. Ее целесообразно использовать для убеждения людей, окончательно не укрепившихся в точке зрения или плохо разбирающихся в проблеме (малообразованных). Но для подготовленной аудитории, хорошо понимающей суть вопроса, а также в том случае, если оратор хочет аудиторию переубедить, подобная аргументация непригодна. В такой ситуации эффективна *двусторонняя* аргументация, когда слушателям излагаются различные (не обязательно противоположные) точки зрения, которые они могут сопоставить.

Двусторонняя аргументация может быть *опровергающей*, когда оратор строит свою речь, опираясь на реальные или возможные аргументы противников, или *поддерживающей*, когда цель выступающего — поддержать чью-либо точку зрения. Опровергающая аргументация обычно предназначается для аудитории, на которую в дальнейшем

могут оказывать давление оппоненты (например, в ситуации предвыборной борьбы), поддерживающая — для выступления перед своими сторонниками.

Различают и способы аргументации по типу логического доказательства. Аргументация на основе *дедуктивного* изложения строится от вывода к аргументам, аргументация на основе *индуктивного* изложения — наоборот: от аргументов к выводу. Дедуктивная аргументация более действенна в мужской аудитории, по образованию — естественно-научной, старше 23 лет, критически настроенной. Индуктивная аргументация более эффективна для женской, молодежной, дружески настроенной и малоподготовленной аудитории.

На характер аргументации влияет и место выступления в ряду других выступлений. Если оратор выступает после своего оппонента (например, во время дебатов), то ему необходимо строить свою речь с учетом аргументации предыдущего оратора.

Задача оратора на основном этапе выступления — удерживать внимание аудитории. Это особенно важно, если вы выступаете с лекцией или докладом. Внимание слушателей, по наблюдениям психологов, снижается на 15-й, 30-й и 45-й мин. Период внимания, таким образом, равен 10–15 мин. Поэтому, если ваше выступление длится дольше 10 мин, следует учитывать периодичность падения внимания и делить свою речь на логически законченные части, укладываемые в эти 10 мин. В перерывах между этими частями можно задать аудитории вопрос, попросить высказаться кого-либо из слушателей, пошутить (если это уместно), обратиться к таблицам, примерам (т.е. сменить характер деятельности — задействовать зрительную активность, переключить внимание на изучение примера).

При редактировании разбейте основную часть на тематические блоки (например: «для начала я хотел бы привести вам некоторые данные о...», «после таких убедительных цифр становится ясно, что...», «...но я готова предложить интересное решение...», «а теперь о том, как обсуждаемый проект может быть реализован на практике...»). Следите за логикой перехода от одной темы к другой, и пусть вас не смущает большое количество вводных фраз типа «особенно важно то, что...», «а теперь основное...», «я совершенно уверена в том, что...» и т.п.; они облегчают восприятие, расставляя нужные акценты. Особенно важную информацию следует располагать в начале или в конце выступле-

ния («эффект края»), чтобы слушатели лучше усвоили ее; для незаинтересованной или критически настроенной аудитории — в начале. Не смешивайте в одном выступлении разные темы, а по выбранной теме приводите не более трех основных мыслей.

В **заключении** подводятся итоги, повторяется основная мысль. В зависимости от жанра выступления концовка может включать в себя призыв к аудитории, благодарность, предложение и т.д. Повторим, что заключение — очень важная часть выступления, потому что именно она лучше всего запоминается. Именно поэтому не рекомендуется заканчивать выступление извинением «Извините, если утомил(а) вас!», «Простите за сумбурность, времени было мало, я не успел(а) все рассказать». Не стоит ничего дополнять после того, как вы уже сделали вывод, это разрушает впечатление законченности вашего выступления.

Словесное оформление публичного выступления. Когда вы готовите публичное выступление, необходимо все время думать о слушателе: как сделать так, чтобы ваша речь была понятна, информативна и выразительна, т.е. действенна.

Оратор должен помнить, что его речь аудитория воспринимает на слух. У нее нет возможности, как при чтении текста, вернуться к услышанному. Отсюда следуют важные правила словесного оформления публичного выступления, в соответствии с которыми рекомендуется:

1) информацию подавать порциями, оформляя каждую ее часть в отдельное предложение. Предложения должны быть короткими;

2) не использовать цепочки отглагольных существительных (ср. «Необходимость подготовки проведения конференции молодых ученых очевидна». — «Очевидно, что необходимо подготовиться к проведению конференции молодых ученых»);

3) заменять причастные обороты придаточными определительными предложениями («Время, требующееся на подготовку конференции, известно» — «Время, которое требуется на подготовку конференции, известно»);

4) заменять предложно-падежные словосочетания придаточными предложениями («Благодаря хорошей работе оргкомитета конференция прошла успешно». — «Благодаря тому что оргкомитет конференции хорошо поработал, конференция прошла успешно»);

5) используя цифры, «очеловечивать» их, например: «глазные нервы примерно в 25 раз толще тех, что идут от мозга к органам слуха», а не «толщина глазных нервов... микрон, а слуховых... микрон».

Для установления и поддержания контакта с аудиторией необходимо использовать специальные **контактоустанавливающие** средства. К ним относятся:

а) этикетные формулы приветствия, прощания, благодарности и т.д. (*Уважаемые коллеги! Разрешите мне..., Благодарю за внимание..., Позвольте мне на этом закончить*);

б) апелляция к предварительным знаниям слушателей (*Ну, вы прекрасно знаете..., Вы помните, что..., Вероятно, вам известно, что...*);

в) прямые призывы к сомышлению (*Вслушайтесь..., Представьте себе..., Давайте предположим..., Давайте вместе подумаем...*);

г) прямые вопросы аудитории (*Вы согласны со мной?*).

Для облегчения восприятия выступления используют специальные **метакоммуникативные** (комментирующие собственную речь) средства, которые служат для аудитории ориентирами восприятия речи. Метакоммуникативные средства выполняют следующие функции:

- членение выступления на части (*Я начну с..., Моей сегодняшней задачей является...*);

- переход к новой теме (*Я перехожу ко второму вопросу*);

- введение цитаты, иллюстрации (*Я приведу конкретный пример...*);

- характеристика речи (*Я кратко остановлюсь на...*).

Существуют и специальные риторические приемы, повышающие выразительность выступления. Во-первых, это приемы, придающие речи определенный ритм: повтор начала фразы (*анафора*), повтор конца фразы (*эпифора*), использование одинаковых синтаксических конструкций (*лексико-синтаксический параллелизм*), противопоставление (*антитеза*). Во-вторых, это синонимический повтор: восходящая и нисходящая градация.

Обратите внимание на использование риторических приемов в парламентском выступлении доктора философских наук Л. В. Полякова:

Те из вас, кто имел возможность почитать этот небольшой текст (хотя я представляю, насколько трудно читать, когда выступают такие яркие личности), наверное, обратили внима-

ние, что *дух вот этого документа*, этой правовой концепции, которая должна быть направлена во все властные институты нашего государства, начиная от главы государства — Президента и кончая комитетами Думы, *дух этого документа* можно обозначить очень просто: *это автаркический изоляционизм. Это именно то* (*синтаксический параллелизм*), против чего лучшие наши умы, действительно воспитанные, как это ни прискорбно, Владимир Вольфович, на православной религии, отрицали с самого начала. Всегда считалось: настоящее, подлинно русское, если оно формулируется в идею, всемирно, пронизано идеалами *братства, дружбы, любви* (*восходящая градация*). Я не задаю вопрос: правда это или нет? Это исторический факт. Сегодня мы стоим перед другим историческим фактом: в том, что мы слышим от депутатов нашей действительно российской (я не думаю, что она обязательно должна быть русской) Государственной Думы, мы усматриваем попытку радикальной ревизии русской идеи. *Нам предлагают отказаться* от более чем вековой традиции понимания того, что такое русская идея. *Нам предлагают стать* волками, а мы еще не волки. Из текста вот этого документа, основ концепции, явствует, что *нам предлагают стать* (*анафора*) действительно Верхней Вольтой с ракетами, *потому что мы слабы, потому что нас окружают враги* (*синтаксический параллелизм*), и единственная форма нашего выживания в этом мире (т.е. форма продления русской идеи сегодня) — это сраживание всех тех, которые уже стали волками.

Стенограмма парламентских слушаний. 1996. 15 окт.

В приведенном отрывке мы видим много конструкций, заключенных в скобки. Это *вставные конструкции*. В устной речи они произносятся в более быстром темпе, т.е. выделяются интонационно, привлекают тем самым внимание слушателей и служат еще одним средством выразительности.

Научиться выразительности публичного выступления можно на специальных занятиях по риторике. Особое внимание следует уделять характеру аргументов.

Виды аргументов. Еще со времен Аристотеля все виды аргументов делятся на аргументы по существу (*ad rem*) и аргументы к человеку (*ad hominem*).

Аргументы по существу (или логические аргументы) апеллируют к разуму и связаны с установкой на рассуждение. Они представляют собой логические доказательства и доводы к очевидному (фактам, документам, свидетельским показаниям).

Аргументы к человеку обращены к эмоционально-волевой сфере людей, поэтому их называют психологическими аргументами. Они связаны с установкой на действие.

Рассмотрим, что представляют собой *логические доказательства*. Различают следующие их типы: рассуждение с дефиницией, индуктивное и дедуктивное рассуждение, аналогическое рассуждение.

Рассуждение с дефиницией строится как уточнение некоего определения. Сначала приводится ложное определение понятия, а затем оно уточняется. Например:

Ирина Хакамада: Я считаю, что публичная политика — это не игра дилетантов по самоутверждению себя на всем народе, а это нормальная профессия, такая же, как профессия врача, художника. Есть люди, способные к этой профессии, есть не способные. А самое главное, если ты ею занимаешься, то, как в любой профессии, ты должен знать правила игры. Правила игры такие, что ты должен давать интервью и быть максимально искренним. Нравится или не нравится — пляши, не хочешь плясать — уходи из этой профессии.

«Школа злословия», канал «Культура». 2003. 8 янв.

Индуктивное рассуждение строится как рассуждение от частного к общему. Например:

Ведущий: Ирина Мацуовна, дошла очередь до Вас. Вы — сторонник либеральных ценностей, а, может быть, все-таки стоит приложить жесткую руку для того, чтобы задавить преступность?

И. Х.: После первых терактов у нас стали проверять каждого, кто имеет черные волосы и черные глаза (*аргумент*). Моего пресс-секретаря, девочку, не пускали в Москву, когда она с бабушкой перевозила какой-то там пылесос, только потому, что ее внешность была похожа на мою (*аргумент*). С утра до вечера проверяли у всех документы, заматали всех окончательно, а потом шли следующие теракты (*аргумент*). Поэтому это неправильный метод (*вывод*).

«Выборы-2004», Первый канал. 2004. 14 окт.

Дедуктивное рассуждение, напротив, строится как рассуждение от общего к частному. Например:

И. Х.: Нам повезло (*тезис*): не всегда удается человеку прожить несколько эпох в течение одной жизни, огромных исторических эпох. Я родилась в советской стране, я пережила перестройку Горбачева, я пережила демократическую шоковую тера-

пию Гайдара и Ельцина, и я сама творила, я была кусочком этой истории, и все зависело от того, смогу я решиться на то, чтобы бежать с этой историей вместе или иногда даже ее опережать, или я буду бояться и потом оставаться где-то на краю (*аргументы*). Мне повезло, что я решилась, и я начала вариться в формировании новой истории (*вывод*). И поэтому, конечно, главная идея — изменить, попробовать.

«Школа злословия», канал «Культура». 2003. 8 янв.

Частным случаем логического рассуждения является аналогия (греч. *analogia* — сходство, подобие). Аналогия играет большую роль в процессе познания. Познать нечто означает найти в нем то, что уже знакомо. *Аналогическая* аргументация представляет собой объяснение явления через нахождение общих признаков с другим явлением. Например:

И. Х.: Я недавно вернулась из Санкт-Петербурга, и меня все спрашивают: «А как это вы без охраны ходите и не боитесь?» Я говорю: «Охрана — это когда человек сам себе игрушку придумывает»... Это как маленького ребенка разукрашивают, как новогоднюю елку, это мама делает не для ребенка, ведь ребенку жутко неудобно, а для себя. Так и охрана, она не для защиты, а просто себя любимого в своих глазах поднять.

«Школа злословия», канал «Культура». 2003. 8 янв.

Доводы к человеку представлены доводами к этосу (этические доводы) и доводами к пафосу (чувственные доводы).

Этические доводы апеллируют к общности нравственных, морально-этических норм оратора и аудитории. Они могут строиться на сопереживании или отвержении. Например:

Балкон в доме — вещь как будто не обязательная, но придающая очарование. Балконы в старину делались вовсе не для того, чтобы белье развешивать, а чтобы, опершись на изящную ограду, любоваться городом — и дать собой полюбоваться. На красивом, увитом цветами балконе легко представить себе красивую женщину в элегантном наряде. На заваленном рухлядью, неряшливом, ободравшемся — только страшную бабу в бигуди и коммунальном халате. Кто же нас умоет и причешет, петербуржцы?

АиФ — Петербург. 2004. № 39

Чувственные доводы апеллируют к чувствам и эмоциям аудитории, ее потребностям — биологическим, социаль-

ным, идеальным. Базовыми биологическими инстинктами человека являются инстинкт самосохранения и стремление к удовольствию, они составляют основной объект воздействия доводов к пафосу. Такие доводы строятся как угрозы и обещания. Например:

Сергей Глазьев: Наше общество разделилось сегодня на тех, кто защищает себя вооруженной охраной частных охранных предприятий, тех, кто устроился за колоссальными каменными заборами, и на всех остальных, которые не защищены. Так вот, я утверждаю, что если власть нынешняя сохранится, то нам ничего не останется, как самим защищать свои дома. Я считаю, что нужно власть изменить. Если мы изменим власть, тогда не нужно будет нам заботиться каждому о своей безопасности, за это будет нести ответственность власть. Для этого нужен принцип персональной кадровой ответственности.

Могу сказать, что виновных всех чудовищных преступлений последнего времени практически не нашли. Вместо того чтобы осудить людей, которые допустили провоз взрывчатки на Дубровку, эти люди получили государственные награды. А бойцы, которые участвовали в антитеррористической операции, поныне живут в бедных квартирах и не знают, что их ждет дальше. Такая несправедливая власть и заставляет нас самих думать о собственной безопасности. Есть у вас консьержка в доме или нет — это уже вопрос вашей безопасности. Так вот, если власть сохранится, придется самим организовываться для того, чтобы самих себя защищать.

Ведущий: Сергей Юрьевич, я в вашей речи *услышал скрытую угрозу* гражданской войны. Вооруженное противостояние — это самое страшное, что может быть.

«Выборы-2004», Первый канал. 2004. 14 окт.

Более сложны социальные и идеальные потребности человека. Социальные потребности связаны с представлением о правах и обязанностях человека в обществе. К идеальным потребностям относятся потребности в истине и правде. Обращаясь к этим потребностям, оратор использует как аргументы к пафосу, так и аргументы к этосу. И логические, и чувственные доводы служат для убеждения аудитории в истинности или справедливости представленной оратором точки зрения.

Мастерство оратора состоит в сочетании логических и чувственных доводов. Чувственные доводы используются, как правило, для подкрепления доводов логических, а не наоборот.

Владение культурой публичного выступления — необходимое качество современного профессионала в любой области человеческой деятельности, особенно это качество нужно человеку, который занимается управленческой деятельностью. Не случайно сегодня так популярны всевозможные психологические и коммуникативные тренинги.

Практикум

Тест

1. Определите, к каким типам публичной речи относятся следующие жанры.

а) тост	1) убеждающая
б) лекция	2) этикетная
в) выступление на митинге	3) развлекающая
г) поздравительная речь	4) информационная

2. Определите, какие жанры публичного выступления соответствуют людям, обладающим указанным ниже социальным статусом. Обратите внимание: отдельные позиции теста предусматривают несколько вариантов ответов.

а) президент страны	1) обращение к нации
б) президент компании	2) речь на презентации
в) президент Академии наук	3) инаугурационная речь
	4) совещание директоров компании
	5) открытие конференции

3. Определите, к какому жанру публичной речи относится каждая из следующих речевых формул:

а) траурная речь	1. Разрешите высказать Вам нашу самую искреннюю признательность за многолетний труд... 2. Мы пришли сегодня отдать дань благодарности человеку, много сделавшему для нашего факультета. 3. Мы благодарим нашего гостя за то, что он нашел время и пришел выступить перед нами.
б) представление гостя	
в) поздравление юбиляра	

4. Определите, к каким композиционным частям выступления относятся нижеследующие речевые формулы. Обратите внимание: отдельные позиции теста предусматривают несколько вариантов ответов.

а) вступление б) основная часть в) заключение	1. А теперь разрешите перейти к следующему вопросу. 2. Зачем мы здесь собрались? 3. Вернемся к началу моего выступления. 4. Так как же нам решить эту проблему? 5. Давайте все вместе решать эту проблему! 6. Вы, вероятно, знаете, что случилось вчера вечером.
---	---

5. Период внимания слушателей составляет:

- а) 5–7 мин;
- б) 3–4 мин;
- в) 10–15 мин;
- г) 20–30 мин.

6. Найдите определения следующих риторических фигур:

а) анафора б) восходящая градация в) антитеза	1. Ряд синонимов, усиливающих друг друга 2. Одинаковое начало ряда фраз 3. Противопоставление
---	---

7. Найдите определение (объяснение) к каждому типу аргументов:

а) аргументы к пафосу б) логические аргументы в) аргументы к этосу г) естественные аргументы	1. Опираются на факты 2. Апеллируют к чувствам 3. Опираются на рассуждение 4. Апеллируют к общности нравственных ценностей
---	---

8. Выберите правильный ответ.

8.1. Для воздействия на мужскую образованную техническую аудиторию эффективно использование следующих типов аргументации:

- а) индуктивная, восходящая;
- б) дедуктивная, двусторонняя;
- г) дедуктивная, односторонняя;
- д) индуктивная, нисходящая.

8.2. В основе разделения аргументов «по существу» и аргументов «к человеку» лежит:

- а) количество аргументов, используемое в аргументации;
- б) представление об истинности или ложности аргументов;
- в) характер воздействия на человека (на его разум или эмоции);
- г) характеристика аудитории, к которой обращены аргументы.

8.3. Дедуктивное рассуждение — это рассуждение:

- а) от общего к частному;
- б) от частного к общему;
- в) рассуждение по аналогии;
- г) рассуждение с дефиницией.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение публичной речи.
2. Каковы разновидности публичной речи и какие функции они выполняют?
3. На какие условия произнесения публичной речи нужно обратить внимание при ее подготовке?
4. Какие способы привлечения внимания аудитории в начале выступления вы знаете?
5. Охарактеризуйте приемы удержания внимания аудитории.
6. На каком принципе основаны приемы выразительного выступления?
7. Как связаны расположение и характер аргументов с составом аудитории? В какой аудитории лучше использовать нисходящую/восходящую аргументацию, одностороннюю/двустороннюю аргументацию, опровергающую/поддерживающую аргументацию, дедуктивную/индуктивную аргументацию?
8. Каково основное различие «аргументов по существу» и «аргументов к человеку»?
9. Какие типы «аргументов по существу» и аргументов «к человеку» вы знаете?

Задания для самостоятельной работы

Задание 1. Охарактеризуйте условия произнесения (место, обстановка, слушатели, одежда, сценарий поведения) следующих речей:

- защита дипломной работы;
- речь на студенческом собрании;
- митинг.

Задание 2. Сравните, как начинают свое представление кандидаты на номинацию «Человек года—2003» разные участники передачи «Свобода слова» (НТВ, декабрь 2003). Оцените удачность

(неудачность) текста вступления. Какое вступление вам понравилось больше всего? Почему?

1. Кандидат программы «Свобода слова» на звание «Человек года—2003» Владислав Сурков (заместитель руководителя администрации Президента России по вопросам внутренней политики. Человек, который привел к безоговорочной победе пропрезидентскую партию «Единая Россия» на парламентских выборах 7 декабря.)

Шустер: Итак, второй кандидат — Вячеслав Сурков. Глеб Олегович, вам тот же вопрос: почему вы считаете, что Владислав Сурков заслуживает быть «Человеком 2003-го года»?

Павловский: Ну, у меня простая задача, мне надо предлагать заведомо непопулярного человека, человека власти. И здесь все проще. Дело безнадежно, поэтому можно работать.

2. Кандидат программы «Свобода слова» на звание «Человек года—2003» Георгий Ярцев. (Георгий Ярцев — тренер сборной России по футболу. Георгий Ярцев в августе 2003 г. взял сборную, которая находилась в ужасном состоянии и ни на что не претендовала. Цикл игр сборной под руководством Ярцева с августа по конец года позволил России быть в футбольной Европе.)

Ш.: Спасибо. Ну, хорошо... Аркадий Арканов, который представляет главного тренера сборной России по футболу Георгия Ярцева. Скажите, пожалуйста, почему Вы считаете, что Георгий Ярцев обязательно «Человек 2003-го года»?

Арканов: Сейчас, Савик, я отвечу на этот вопрос. Я просто хочу сразу сказать, что я лично не знаком ни с одним из четырех представляемых здесь уважаемых людей на звание «Человека года», а знаком с одним Георгием Александровичем Ярцевым. И я с ним не на «ты», а на «Вы», вот. Это подчеркивает только мою объективность, видимо. Второе, что я хочу сказать, что, конечно, это совершенно невыполнимая и, может быть, даже и абсурдная задача — сводить к званию «Человек года» столь разных людей, абсолютно. Это все равно, что сравнивать там, что лучше — докторская колбаса или пенициллин, Алла Пугачева или Хемингуэй. Это несравнимые совершенно вещи.

3. Кандидат программы «Свобода слова» на звание «Человек года—2003» Андрей Звягинцев. (Фильм Андрея Звягинцева «Возвращение» — первая дебютная работа полнометражного художественного фильма, которая выиграла венецианский фестиваль, причем сразу два приза: приз дебютанта и главный приз «Золотого льва». Такого не было практически никогда. В 1962 г. Андрей Тарковский, в 1991 г. Никита Михалков выигрывали европейские фестивали. «Возвращение», возможно, станет лауреатом на премию «Оскар».)

Ш.: И тогда следующий кандидат. Ну, тут уже интрига понятна. И у нас Андрей Плахов, который будет представлять Андрея Звягинцева. Таким образом, о Виталии Гинзбурге мы будем говорить в последнюю очередь. Скажите, пожалуйста, Андрей, почему Андрей Звягинцев должен быть избран «Человеком года»?

Плахов: Мы сами понимаем, что все это достаточно условно, все эти люди Года, поэтому я прежде всего подчеркну, чем мой кандидат отличается от остальных, во всяком случае от тех, о которых уже говорилось.

Стенограмма программы

Задание 3. Определите композиционные части следующего публичного выступления. К каким средствам установления контакта с аудиторией прибегает С. П. Капица для представления к званию «Человек года—2003» Виталия Гинзбурга?

Ш.: Итак, Виталий Гинзбург. Его представляет Сергей Петрович Капица. Почему Виталий Гинзбург должен быть «Человеком года»?

Капица: Я это постараюсь сейчас объяснить, я не хотел бы начинать сразу с ответа на этот вопрос.

Во-первых, я хочу поздравить вас с двумя вещами: с той профессиональной наградой, которую вы получили в начале сегодняшнего вечера. И второе, за то, что вы собрали такой необыкновенный букет кандидатов для сегодняшнего обсуждения. Я согласен с отцом Всеволодом, что эти люди, причем все из них, не только те, которые упоминались им, они характерны одним общим свойством — с ними связано, я бы сказал, самоутверждение нашего национального сознания. Это очень важная сейчас задача. Об этом уже сказано здесь. Но они все отвечают этой задаче, каждый по своей кафедре, если так можно выразиться. И вы их собрали вместе.

Второе, о чем я хотел сказать, что вообще для нас сейчас, для нашей страны, для нашего общества по многим точкам зрения, это не только моя точка зрения, но очень важно моральное состояние общества, вывести его из его сложного состояния, в которое ввергли его перемены последнего десятилетия. И то, что сейчас происходит, это есть часть этого процесса. Я бы хотел с таких, более общих позиций посмотреть на это дело. И в этом смысле все кандидаты, которые здесь упомянуты, они, я бы сказал, достойны того, чтобы стать «Человеком года». И о каждом здесь было сказано, и каждый из них, с моей точки зрения, удовлетворяет этому.

Теперь я хотел бы перейти к главной моей теме — академик Гинзбург. Так случилось, что я его знаю очень давно, именно с тех лет, когда мы вместе были в эвакуации в Казани. Я учился

тогда в школе, кстати, вместе с Абрикосовым, который разделил с Гинзбургом эту премию. И я тогда, по-моему, даже встречался с ним, но он был в два раза меня старше, это был блестящий молодой ученый. Кстати, он дважды хотел поступить добровольцем на фронт. Но как-то судьба и, по-моему, его руководители сохранили его от этого для нашей науки. Тогда он сделал основополагающую работу, которая, можно сказать, осветила путь физики на протяжении больше чем 50 лет. Таких работ мало. И та награда, которая ему сейчас пришла, правда, поздно (мой отец говорил, что до Нобелевской премии нужно дожить), она полностью отвечает, конечно, этому высокому званию. Недаром он был первым, который получал Нобелевскую премию в Стокгольме. Но мне кажется, что он важен и с другой точки зрения. Это человек, который сделал колоссальный вклад в русскую науку, в советскую науку. Его вклад был не только теоретическим, но и практическим. Три идеи определили создание термоядерного оружия в нашей стране — идея Сахарова, идея Гинзбурга, номер два идея. И еще третья была идея, которая как бы объединила все эти идеи, вместе взятые. Не хочу заниматься этим делом, не потому что это страшная тайна, просто это нас уведет.

Но само изобретение Гинзбурга было чрезвычайно оригинальным. Он предложил такое совершенно неочевидное решение. Это дало нам перевес на несколько лет в создании транспортательного ядерного, термоядерного оружия. Вот когда мы его взорвали, американцы поняли, что мы сделали. Но это было его, можно сказать, такой вклад. Он мог бы быть отмечен больше, чем он был отмечен. Но это не так важно.

Во-вторых, это человек, который оказал очень большое личное влияние на нашу науку, я бы сказал — своей смелостью. Все перечисленные лица — и Ходорковский, и режиссер, и футболист, и политический деятель — по-моему, обладают решительностью характера. Они берутся за трудные, может быть, неисполнимые задачи и с блеском их выполняют. Вот Гинзбург тоже очень храбрый человек, даже в личной жизни. Он женат вторым браком на необыкновенной женщине Нине. Она была в свое время арестована, будто бы она готовила покушение на Сталина. Она провела несколько лет в тюрьме, потом она была сослана. Он на ней женился тогда, когда он был допущен к высочайшим тайнам. Это помешало его карьере. Он пренебрегал этим. Это просто характеризует его личность. Здесь говорили о тюрьме. От тюрьмы и судьбы не уберешься, как известно. А Гинзбурга миновала тюрьма, но самый близкий ему человек, я повторяю, это необыкновенная женщина, которая разделила с ним и радости, и горе, все, что произошло вместе, мне очень хорошо знакома.

Вот то, о чем мне хотелось бы сказать. Наконец, последнее. Это разные поколения. Каждый из тех, кто перечислен в этом списке после Гинзбурга, могли бы быть его внуками, даже не сыновьями.

Ш.: Внуками, правильно, да. Они родились в 1960-е гг., а он в 1916-м г., да, внуками.

К.: Это два поколения. И вот это тоже надо иметь в виду. И здесь в этом смысле, хотя они оба, все они сделали именно сегодня, именно то, что Гинзбург сегодня, сейчас в наше время получил, тогда когда наша наука находится в очень сложном состоянии, получил эту высочайшую мировую награду и признание — это тоже знаковое событие, о котором мы все теперь знаем, и все должны об этом знать. Наверное, больше можно было бы об этом сказать. Вот это то, о чем мне хотелось сегодня сказать. Я обращаюсь к нашей аудитории — это вам надо выбрать.

Стенограмма программы

Задание 4. Найдите в следующих фрагментах текста тезис и аргументы. Определите, к какому виду логического доказательства относится доказательство в каждом из отрывков: а) рассуждение с дефиницией; б) индуктивное доказательство; в) дедуктивное доказательство.

Фрагмент 1

Алина Кабаева: У меня есть свой наркотик, без которого я не могу прожить, — художественная гимнастика. Каждый человек должен найти себе такой наркотик, который не будет разрушать его жизнь. Это может быть спорт, искусство, музыка, наука. И вообще, если у человека есть распорядок дня, он после школы идет в бассейн, на следующий день на гимнастику — у него просто не будет времени и желания употребить наркотики.

ЛиФ. 2004. № 39

Фрагмент 2

Ведущий: Ваша очередь, Сергей Юрьевич. Мой вопрос: общественная безопасность — дело только силовых структур или самих граждан страны?

Сергей Глазьев: Это всеобщее дело. Фактически мы сегодня сталкиваемся с тем, что власть не защищает ни нашу жизнь, ни наше имущество. Поэтому это вопрос всего народа, я считаю, и президент обязан возглавить эту борьбу с организованной преступностью. Первое, что питает организованную преступность, — это коррупция в органах самой государственной власти. Второе — это удручающая бедность и невозможность наших молодых людей найти работу. И то и другое решается эффективной государственной политикой, и прежде всего

политикой кадровой. Когда у нас министром экономики является человек, не имеющий экономического образования, а министром внутренних дел человек, который ни разу не служил в органах до этого, то не будет ни здоровой экономики, ни эффективной безопасности. Поэтому я убежден, что за нынешнюю власть, коррумпированную, сгнившую сверху, голосовать нельзя. Нужна новая власть, власть, которая ответственно будет относиться к своим обязанностям перед людьми.

«Выборы-2004», Первый канал. 2004. 14 окт.

Задание 5. Постройте рассуждение с дефиницией в следующей ситуации общения. Ваши оппоненты убеждены, что *слабость* — *самое плохое качество человека*. Проверьте их убеждение.

Схема:

1. Начните ваше рассуждение с вопроса самому себе: *какое самое плохое качество человека?*

2. Дайте ложный ответ.

3. Подвергните ложное утверждение сомнению и дайте свое определение.

Задание 6. Напишите планы двух возможных вариантов построения выступления (на основе индуктивного и дедуктивного доказательства) на тему «Мое отношение к распитию пива в общественных местах».

Задание 7. Прочитайте следующий отрывок из стенограммы выступления Никиты Михалкова. Найдите тезис и аргументы. Определите, к каким этическим и нравственным ценностям обращается говорящий в данном отрывке.

Я хотел сказать очень важную вещь. Знаете, мне кажется, что очень большое заблуждение, и мы можем очень сильно как бы ошибиться, когда мы говорим о том, что дайте нам сооружения и все будет хорошо. Невозможно думать о здоровье нации физическом, не думая о здоровье нации духовном. Это нереально. Это нереально, потому что когда спортсмен, спорт профессиональный, он все-таки, так сказать, скоротечен. И в 35—40 лет спортсмен перестает быть спортсменом. Остается человек. Что остается у него в жизни? Если он не знает, как имя и отчество Достоевского, я сейчас утрирую, если у него не было вот этого, кроме того, что у него тренировки там два или три раза в день, но если не было у него той внутренней базы культурной и духовной базы, которая в результате делает его спортсменом этой страны, а не любой другой, потому что вы правильно сказали: секунды, метры — вещь объективная. Но это спортсмен этой страны, и он должен знать, что он спортсмен этой страны, а не какой-нибудь другой.

«Свобода слова», НТВ. 2002

Задание 8. Вам предстоит выступить на собрании студентов первого курса и призвать всех прийти на субботник. Какие аргументы к пафосу (угрозы и обещания) вы можете использовать?

Задание 9. Выберите одного из ваших друзей. Представьте себе, что вам необходимо охарактеризовать его (ее) в следующих ситуациях:

- вы выступаете на студенческом профсоюзном собрании и предлагаете этого человека в качестве председателя профкома;

- вы выступаете на свадьбе этого человека и представляете его (ее) гостям со стороны невесты (жениха) в качестве друга (подруги).

Подготовьте речи. Чем они будут отличаться друг от друга?

Задание 10. Составьте выступление-призыв на митинге (тема по вашему выбору), используя анафору:

Сегодня, когда...

Сегодня, когда...

Сегодня, когда...

Сегодня, когда... мы не можем...

Темы рефератов

1. Средства установления речевого контакта в лекции (на материале лекций, читаемых на вашем курсе).

2. Типичные средства выразительности в речи политика (по выбору).

3. Способы аргументации в телевизионной рекламе.

4. Тосты и их речевое оформление.

5. Речевые особенности поздравительных речей.

Литература

1. *Карнеги Д.* Как завоевать друзей и оказывать влияние на людей. Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. Как перестать беспокоиться и начать жить. М., 1989.

2. *Клюев Е. В.* Риторика. Инвенция, диспозиция, элокуция: Учеб. пособие. М., 2001.

3. *Сопер П.* Основы искусства слова. М., 1992.

4. *Стернин И. А.* Риторика в объяснениях и упражнениях: Учеб. пособие. Борисоглебск, 2000.

5. *Хаззагеров Г. Г., Корнилова Е. Е.* Риторика для делового человека: Учеб. пособие. М., 2001.

6. *Хаззагеров Т., Ширина Л.* Беседы о риторике // [http:// www. relga.rsu.ru](http://www.relga.rsu.ru)

4.2. Основные приемы поиска материала.

Виды вспомогательных материалов

- Из этого раздела вы узнаете о том, как и где искать материалы к выступлению, каким образом можно повысить качество восприятия излагаемого материала.
- Вы научитесь использовать при подготовке выступления различные источники, а также средства наглядности (презентации в программе PowerPoint, раздаточный материал и др.).
- Вы овладеете приемами подготовки публичного выступления и продолжите формировать навык работы с разными источниками, в том числе при подготовке доклада.

Как уже отмечалось во введении, за последние десятилетия сформировались новые сферы применения русского литературного языка. Одна из таких сфер, получивших особенно бурное развитие, — устная публичная речь. В ситуации публичного общения чтение вслух заранее подготовленных и отредактированных (часто и отцензурированных) письменных текстов, распространенное в советские годы, сменили спонтанные выступления, имеющие черты скорее разговорной, бытовой, нежели официальной речи, что нарушает правила построения традиционных публицистических, научных или деловых текстов. Между тем давно известно, что лучшие импровизации готовятся заранее — только тогда они удовлетворяют главным требованиям к публичной речи: *понятности, информативности и выразительности*. Рассказывают, что одного крупного специалиста попросили через пару дней коротко охарактеризовать результаты своей работы перед широкой аудиторией. Он отказался, потому что пятнадцатиминутное выступление требовало, с его точки зрения, около двух недель подготовки. Тогда его спросили, сколько времени ему нужно, чтобы подготовить часовую лекцию. Он ответил: «Дня четыре». «А сколько времени Вам понадобится для подготовки трехчасового обзора?» «Это я могу сделать хоть сейчас», — уверенно ответил исследователь.

О том, чем собирался заниматься герой рассказанной выше истории в течение двух недель, вы узнали из раздела 4.1, посвященного подготовке публичной речи. А с немелко подготовленными выступлениями вы, вероятно, уже не раз встречались на студенческих конференциях, семинарах или заседаниях кафедры. Опытные и знающие авторы

зачастую приносят с собой объемные тексты, но это вовсе не означает, что они правильно подготовились именно к устному докладу. Складывается впечатление, что о регламенте многие узнают только тогда, когда получают слово, поэтому половина времени, отведенного на доклад, уходит на сетования, что этого времени мало. Затем скороговоркой читается текст со случайными, непродуманными сокращениями, а когда регламент превышен вдвое и в аудитории поднимается шум, начинаются бесконечные извинения докладчика за то, что он ничего не успел сказать. В итоге самые интересные результаты исследования так и остаются неизвестными слушателям.

Поэтому даже очень опытные ораторы, чьи речи выглядят как абсолютный экспромт, все же готовятся к ним. Известные ораторы пользовались собственными методами подготовки к выступлениям. Например, великий актер немого кино Чарли Чаплин, который очень боялся микрофона, заучивал свои речи наизусть. Всемирно известный биолог и великолепный лектор И. И. Мечников готовился к лекциям тщательно, но никаких записей не делал, перед студентами импровизировал. Известный историк В. О. Ключевский читал лекцию в прямом смысле этого слова, но с настолько ярко выраженной разговорной интонацией, что у слушателей возникало впечатление блестящей импровизации. Опытный политик В. И. Ленин готовил тезисы на отдельных листочках и время от времени заглядывал в них в процессе выступления.

Но во всех случаях подготовка начинается с отбора материала, поиска убедительных фактов и цифр, которые производят на слушателей впечатление (статистические данные, цитаты по теме, высказывания экспертов и пр.). По теме своего выступления вы должны знать гораздо больше того, что произнесете вслух. Дейл Карнеги, которому принадлежит термин «резервные знания», писал, что они придают выступающему особую уверенность и авторитетность. Кроме того, никогда не знаешь, какая информация пригодится при ответах на вопросы и замечания аудитории.

Подберите примеры и активно используйте их. Стоит вам сказать: «Знал я одного удивительного человека...», — и аудитория сразу встрепенется. Примеры заменяют громоздкие объяснения и отлично запоминаются. Но и примеры должны быть краткими и по существу. Выводы («итак, этот пример показывает, что...») лучше не делать —

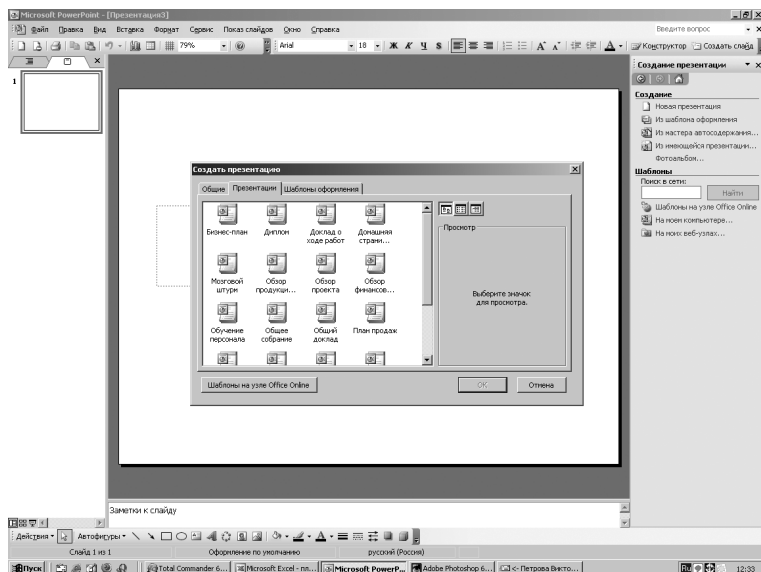
пусть люди придут к заключению сами. Из найденных примеров следует впоследствии отобрать наиболее яркие, ведь одно из главных требований к публичной речи — краткость. Великий химик Д. И. Менделеев, который был прекрасным оратором, говорил, что лекция, перегруженная примерами, как и очаг, переполненный дровами, затухает.

Найденные вами примеры, факты и цифры, цитаты, а также упоминаемые имена желательно проверить по нескольким источникам (работам специалистов разных научных школ, нескольким публикациям, энциклопедиям и т.п.), во избежание повторения ошибок и небрежностей предшественников. В случае расхождений между разными источниками старайтесь найти первоисточник в авторитетной публикации, проконсультируйтесь с научным руководителем или другим экспертом по вопросу. Возможно и обращение за справкой в Интернет. Следует только помнить, что Интернет — это не редактируемый источник информации, поэтому он как никакой другой нуждается в критическом отношении к себе. Тем не менее Интернет позволяет решать некоторые вопросы чисто статистически, так как поисковые системы демонстрируют распространенность вариантов. Например, название разновидности кабачка *цуккини* встречается в двух написаниях: *цуккини* (12 970 страниц по данным Яндекса) и *цуккини* (43 849 страниц). Название типа автомобиля встречается в трех версиях: *минивэн* (свыше 300 000 случаев), *мини-вэн* (свыше 35 000 случаев), *минивен* (свыше 40 000 случаев). Это позволяет сделать вывод о варианте, который целесообразнее использовать независимо от регистрирующего или предписывающего подхода авторов словарей и в соответствии со шкалой вероятности закрепления той или иной единицы в языке.

Помимо фактического материала к выступлению неплохо подобрать и материалы демонстрационные (экспонаты, образцы, иллюстрации, действующие приборы и т.п.). Не случайно говорится: «Лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать». От того, как выглядят иллюстрации, зависит сценическое поведение докладчика, а значит и будущий текст. Иллюстрациями являются карты, графики распределения, таблицы, примеры употребления. Некоторые иллюстрации к докладу могут отсутствовать в работе, на основании которой он пишется, а какие-то иллюстрации из работы совсем необязательно вставлять в доклад. Важно следующее: все иллюстрации должны быть четкими, крупными, понят-

ными. Их должно быть видно с последнего ряда аудитории. С того же расстояния должен читаться и текст — т.е. размер букв не может быть менее 2 см. Грамотное использование иллюстраций и других вспомогательных материалов предоставляет слушателям возможность оценивать во время выступления не костюм докладчика или его манеру говорить, а суть сообщения, привлекает внимание к обсуждаемой проблеме, вызывает у аудитории самостоятельные мысли по ней.

Современные компьютерные программы позволяют упростить подготовку выступления для ораторов с разным опытом, предоставляя в их распоряжение готовые шаблоны и мастера подготовки презентаций различных жанров. Остановимся на возможностях стандартного офисного пакета компании Microsoft. Если для подготовки письменных текстов будут полезны шаблоны текстового процессора Word, описанные в главе 3, то для устных жанров хорошим помощником окажутся шаблоны другой программы — PowerPoint. С ее помощью готовятся отчеты, выступления с докладом, презентации проекта или диплома и др. Шаблоны продуманы по форме и разнообразны по дизайнерскому решению, помогают построить хорошо структурированное сообщение.



Для подготовки доклада, например, целесообразно опереться на шаблон «Общий доклад». Его структура имеет следующий вид.

Введение

- Объявите цель доклада
- Представьтесь

Темы для обсуждения

- Кратко опишите основные темы доклада

Тема первая

- Подробно изложите материал
- Приведите примеры и иллюстрации
- Почему это должно заинтересовать аудиторию

Тема вторая

- Подробно изложите материал
- Приведите примеры и иллюстрации
- Почему это должно заинтересовать аудиторию

Примеры из жизни

- Приведите пример из жизни или расскажите анекдот
- Подыграйте аудитории, если сочтете нужным

Что все это значит

- Выразите свое мнение по поводу этой темы
- Повторите ключевые моменты, которые должны остаться в памяти слушателей

Следующие шаги

- Перечислите все действия, которые должны совершить слушатели
- Перечислите свои последующие действия.

Приведенный шаблон напоминает, что обычная цель выступления — это побуждение к действию. Для этого необходимо поддерживать контакт с аудиторией на протяжении всего выступления. А чтобы слушатели не забыли, что предлагал им докладчик, не следует перегружать выступление множеством тем и мыслей: со слуха их запоминание достаточно проблематично. Известно, что люди запоминают не более 10% информации, полученной со слуха, а в долгосрочной памяти остается еще меньше.

Чтобы облегчить запоминание важных для выступающего положений, а также их самостоятельную оценку аудиторией, повысить убедительность речи, рекомендуется использовать различные виды вспомогательных материалов: обычную аудиторную доску или флип-чарты, раздаточный материал (распечатки, копии), постеры, пленки для оверхедпроектора, электронные презентации и др. Владение презентационной техникой и опора на вспомога-

ные материалы являются сегодня все более востребованной частью компетенции любого специалиста.

Что желательно выносить в презентационный (раздаточный, наглядный и др.) материал? То, что вам хотелось бы оставить в памяти слушателей после вашего выступления, и то, что облегчит им понимание ваших идей: цифры, сравнительные таблицы, примеры, выводы. Ни в коем случае не стоит загружать электронные презентации бесконечными текстовыми страницами, которые не читаются дальше первого ряда. Не рекомендуется и зачитывать по порядку текст с экрана — ваши слушатели, наверное, умеют читать и сами.

Подготовленные раздаточные материалы (иногда их называют *хендаут* — от англ. *hand out*, буквально «на руки») не раздавайте слушателям сразу, держите их при себе и предоставляйте не раньше и не позже того момента, когда речь пойдет о том, что они собой иллюстрируют.

Если предложенное вами изображение (слайд, фото, текст на экране и др.) по каким-либо причинам неразборчиво, в его использовании нет смысла, а извинения на тему «тут, правда, плохо видно» только раздражают слушателей.

Приведем в качестве примера еще один шаблон — «Обзор проекта».

Название проекта

Предприятие

Докладчик

Цели проекта

- Основные цели проекта
- Связь с другими проектами
- Основные сроки

Описание

- Опишите проект, *не употребляя технических терминов*

Рецензии

- Рецензенты
- ✓ (вставьте по одному слайду на каждого рецензента)
- Достоинства
- ✓ достоинства проекта (из рецензий)
- Недостатки
- ✓ недостатки проекта (из рецензий)

Технология

- Описание новой технологии
- ✓ преимущества
- Соответствие стандартам
- ✓ преимущества
- Игнорируемые стандарты
- Причины, недостатки и преимущества

Ресурсы и исполнители

- Опишите требования к ресурсам для этого проекта
- ✓ специалисты
- ✓ оборудование
- ✓ помещение
- ✓ внешние услуги и сопровождение
- ✓ производство
- ✓ сбыт

Процедуры

- Опишите процедурные отличия от проектов подобного рода
- Обсудите причины, выгоды и трудности применения новых процедур

Календарный план

- Укажите основные даты выполнения проекта

Текущее состояние

- Краткий обзор хода работ в сравнении с планом
- ✓ области совпадения с планом
- ✓ области отставания от плана
- ✓ области опережения плана
- Непредусмотренные задержки и трудности

Сопутствующие документы

- Подведение итогов
- ✓ где или у кого узнать, телефон
- Другие вопросы
- ✓ где или у кого узнать, телефон.

Практикум

Тест

1. Публичное выступление обязательно предполагает:
 - а) зачитывание письменного текста;
 - б) импровизацию;
 - в) подготовленность текста.
2. Вспомогательные материалы предназначены для:
 - а) облегчения запоминания слушателями;
 - б) привлечения богатого иллюстративного материала;
 - в) демонстрации технической компетенции докладчика.
3. Поиск материала предполагает:
 - а) использование разнообразных источников;
 - б) опору на авторитетный источник;
 - в) использование компьютерных технологий.
4. Дольше всего готовятся:
 - а) самые короткие выступления;
 - б) самые длинные выступления;
 - в) выступления перед профессионалами.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем обычно состоит цель выступления?
2. Какое предъявление информации более эффективно: со слуха или через письменную форму?
3. Для чего в выступлениях используются технические средства и раздаточный материал?
4. Как вы думаете, почему авторы шаблона презентации проекта не рекомендуют использовать технические термины?
5. Зачем нужны координаты информированных лиц в последнем пункте шаблона презентации проекта?
6. Насколько надежны данные, проверенные по Интернету?
7. Подготовьте десятиминутное выступление на актуальную для вас тему.
8. Подготовьте презентацию по теме курсовой работы или по одной из тем рефератов по данному курсу.

Литература

1. Лоу Д. PowerPoint 2003 для «чайников» / Пер. с англ. М., 2004.
2. Хайтов В. М. Начинающему ученому: как сделать доклад на конференции // Мир русского слова. 2000. № 2. С.112–113.
3. Шметтканн М. Искусство презентации: Ускоренный курс / Пер. с нем. М., 2005.
4. Электронный ресурс: <http://www.polar.mephi.ru/ru/conf/invitation/opre.html>

4.3. Введение полемики

-
- Из этого раздела вы узнаете об особенностях ведения полемики, познакомитесь со стратегиями и тактиками ее ведения, с логическими уловками, к которым прибегают участники спора.
 - Вы научитесь управлять своим речевым поведением во время полемики.
 - Вы овладеете основами искусства плодотворного спора, т.е. спора во имя нахождения истины, а также сможете опознавать логические уловки или даже ошибки своего противника в полемике (оппонента).
-

Полемика как один из видов спора. *Полемикой* (от греч. *polemikos* — «враждебный», «воинствующий») называется один из видов спора, приводящего к конфронтации и борьбе принципиально противоположных мнений в решении проблемы. Спор — это родовое понятие по отношению к целому

ряду диалогов, в которых каждая из сторон отстаивает свою правоту. В отличие от других разновидностей спора — дискуссии, диспута, дебатов, прений, полемический диалог обладает существенной особенностью: его участники занимают непримиримые позиции и их цель — одержать победу в споре. (Ср., например, цель дискуссии — достижение согласия участников по обсуждаемой проблеме.)

Условием возникновения полемики, как и любого вида спора, является наличие проблемы и хотя бы одного предложения ее решения. Человек, который выдвигает и отстаивает некоторый тезис, называется *пропонентом*. Человек, оспаривающий тезис, называется *оппонентом*.

Полемика между пропонентом и оппонентом может проходить один на один, в режиме реального диалога, или при участии ведущего, который следит за соблюдением правил ведения полемики (например, ведущий токшоу). Наличие зрителей (слушателей) — обязательное условие ведения публичной полемики. По терминологии философа и логика С. И. Поварнина, это одновременно «спор при слушателях» и «для слушателей», так как каждый из участников полемики стремится склонить аудиторию на свою сторону (см., например голосование телезрителей в телевизионной программе В. Соловьева «Поединок»).

К одному из видов публичной полемики можно отнести и жанр полемического выступления в ходе парламентских слушаний. Монологическое по своей форме, по сути оно является ответной репликой на одно из предыдущих выступлений.

Таким образом, полемика может быть представлена как диалогическими, так и монологическими жанрами.

Стратегии и тактики ведения полемики. В полемике, как в споре до победного конца, допускаются достаточно жесткие тактики речевого поведения. Они существуют на грани нарушения принципа вежливости, однако никогда не должны переходить границ личной сферы.

Принцип вежливости, сформулированный английским философом-лингвистом Дж. Личем, состоит в соблюдении говорящим следующих максим (от лат. *maxima sentential* — «наивысшее положение, мысль»; *maxima regula* — «высший принцип, основное правило»):

- максима такта (*Соблюдай интересы другого! Не нарушай границ его личной сферы!*);
- максима великодушия (*Не затрудняй других!*);

- максима одобрения (*Не хули других!*);
- максима скромности (*Отстраняй от себя похвалы!*);
- максима согласия (*Избегай возражений!*);
- максима симпатии (*Выказывай благожелательность!*).

Вести полемику и соблюдать принцип вежливости означает обсуждать проблему, а не личные качества оппонента.

Типичными стратегиями ведения полемики (особенно в политической сфере) являются наступательная стратегия и оборонительная стратегия.

К *наступательным* видам стратегии относятся стратегия дискредитации и стратегия нападения.

Стратегия *дискредитации* положений, высказанных собеседником, реализуется через тактики обвинения, компрометации, гиперболизации. Цель применения данной стратегии — подорвать доверие аудитории к позиции, защищаемой оппонентом.

Стратегия *нападения* является вспомогательной, она направлена непосредственно на эмоциональную сферу противника. Цель использования данной стратегии — с помощью провокационных вопросов вывести собеседника из психологического равновесия.

К *оборонительному* типу стратегии относится стратегия *самозащиты*. Тактиками этой стратегии являются тактики оправдания, оспаривания, критики, дистанцирования, упрека.

Приведем примеры использования различных стратегий и тактик ведения полемики из программы «Свобода слова» (НТВ. 2003. 14 нояб.), в которой обсуждалась предвыборная программа кандидатов в депутаты Государственной Думы по вопросам военной политики:

Шустер: Я приглашаю к микрофону Бориса Немцова, лидера «Союза правых сил». Борис Ефимович, последние 23 года, можно сказать, российская армия воюет. Неважно, как мы это называем: интернациональный долг или контртеррористическая операция, но воюет. Лучше от этого не становится. Почему?

Немцов: Вы знаете, надо уметь извлекать уроки. И из собственных побед, и из собственных поражений. Вот когда американцы проиграли во Вьетнамской войне, они извлекли ключевой урок: их армия, которая формировалась так же, как сейчас наша, неспособна даже справиться с задачей в довольно слабой стране, во Вьетнаме. Мы, к сожалению, после Афганистана никаких уроков не извлекли. Мы после Чечни никаких уроков не извлекли. Поэтому я считаю, что главный урок, который обязана Россия

извлечь, состоит в следующем. Если мы хотим, чтобы у России была сильная армия, если мы хотим, чтобы Россия могла отразить агрессию, в том числе и на востоке, в том числе исходящую из таких стран, как Иран, Пакистан... Если мы можем справиться, если мы хотим справиться на Кавказе, то мы обязаны строить профессиональную контрактную армию. Если мы, наконец, уясним для себя это, то, я вас уверяю, никто даже не осмелится нападать на Россию и думать об этом.

Ш.: Насколько я понимаю, аудитория согласна с тем, что надо строить профессиональную контрактную армию. По крайней мере, я так вижу по реакции. Есть реплики, комментарии? Пожалуйста. Представьтесь. Это за счет партийного времени.

Шишкарев: Сергей Шишкарев, блок «Родина». Борис Ефимович, вы себе отдаете отчет, что контрактная профессиональная армия будет стоить нам на порядок дороже? И если сейчас мы еще имеем возможность призывать в армию по призыву и имеем возможность еще набирать людей в армию, не платя им деньги, что завтра будет, когда, подписав с ними контракт и не имея на это достаточно денег в бюджете, эти люди придут уже с оружием в руках и будут требовать свою заработную плату в соответствии с контрактами, которые вы подпишите? *(Оппонент выбирает стратегию дискредитации, тактику гиперболизации.)*

Н.: Действительно. Спасибо вам за вопрос. Это очень важный вопрос. Должен вам сказать, что ведущие военные эксперты, которые работали вместе с нашей партией, собственно, и готовили нашу программу, делали детальный финансовый расчет... И эти расчеты показывают следующее: цена вопроса чуть-чуть больше 10% военного бюджета... *(Пропонент выбирает стратегию самозащиты, тактику оспаривания.)*

Ш.: Пожалуйста.

Леонов: Леонов, блок «Родина». Вы в 1996 г. собирали миллион подписей за то, чтобы прекратить войну в Чечне, поддерживали похабный Хасавюртовский мир, поддерживая тем самым бандитский анклав на территории России, действовали ли вы в интересах российского государства или в каких-то иных? *(Оппонент использует стратегию нападения, тактику провокационных вопросов.)*

Н.: Я работал губернатором Нижегородской области. Из нашей области было призвано в Чечню больше 20 тыс. солдат и офицеров. И после того, как сотый груз «200» пришел в Нижегородскую область, начались стихийные волнения и массовые митинги протеста. Каждый похорону превращались в гигантские антивоенные демонстрации. Я как руководитель Нижегородской области просто обязан был действовать. И должен вам сказать, что сбор подписей начался стихийно, миллион подписей собрать — непростая

задача. А они были собраны за 10 дней. Это движение было снизу. Тогда были очень сильные антивоенные настроения. И правильно, кстати говоря, что они были, потому что это была несправедная война. Потому что в этой войне погибали наши солдаты и офицеры, потому что отсылали 18-летних юнцов, пацанов, которые были вынуждены воевать с профессионалами-бандитами. Так что это были абсолютно правильные действия. Что касается Хасавюртовского договора, к сожалению, нет Александра Ивановича Лебеда, вот его коллега здесь сидит — Rogozin, и мы никакого отношения к Хасавюртовскому договору не имеем. Может быть, товарищ Rogozin расскажет, как это было. (*Пропонент разделяет вопрос на два вопроса. В ответе на первый вопрос использует стратегию самозащиты, тактику опаривания, в ответе на второй вопрос — тактику дистанцирования, стратегию самозащиты.*)

К запрещенным стратегиям ведения полемики относится стратегия дискредитации личности собеседника. Запрещается оказывать психологическое давление на оппонента, ставить под сомнение его компетентность, беспристрастность, честность, надежность и т.д. Например:

Трошев: Борис Ефимович... Вам я бы не доверил, извините, и охрану маленького складика вместе с Чубайсом, не то что уж создание профессиональной армии. (*Аплудисменты.*) (*Оппонент ставит под сомнение компетентность пропонента, его честность и надежность.*)

«Свобода слова», НТВ. 2003. 14 нояб.

Пока полемика не выходит за рамки обсуждения позиций сторон, она остается полемикой. Как только ее участники переходят на обсуждение личностей, полемика превращается в перебранку.

К **логическим уловкам в споре** относят случаи намеренного использования ложной аргументации, т.е. аргументации, построенной с нарушением логических законов. В случаях непреднамеренного нарушения логических законов говорят об ошибках в споре.

Ошибки на этапе выдвижения тезиса. Тезис должен быть сформулирован ясно. Так, отсутствие объекта оценки в следующем примере делает непонятным сам тезис:

Последние 23 года, можно сказать, российская армия воюет. Неважно, как мы это называем: интернациональный долг или контр-террористическая операция, но воюет. *Лучше от этого не становится.* Почему?

«Свобода слова», НТВ. 2003. 14 нояб.

О чем идет речь? Об армии? О ситуации в стране?

Правило тождества тезиса гласит, что на протяжении всего рассуждения, ведущего к доказательству, тезис должен оставаться неизменным. См. косвенное указание на подмену тезиса в комментарии журналиста:

Шустер: Это как Черномырдин сказал: какую партию ни строй, получится КПСС. А у нас — какую тему ни затрагивай, все равно «ЮКОС» получается.

Там же

К случаям *подмены тезиса* относятся случаи приписывания оппоненту утверждений, которых он не высказывал, выдергивание высказываний противника из контекста.

Ошибки на этапе доказательства тезиса. Одно из правил ведения спора гласит: спорящий обязан защищать свою точку зрения. Уклонение от обязанности защищать точку зрения относят к логическим уловкам в споре.

Одним из способов уклонения от защиты точки зрения является использование в качестве доводов недоказанных аргументов. Обычно они вводятся следующими словосочетаниями: *всем известно, что...*, *не надо доказывать то, что...*, *давно установлено, что...* Такую уловку называют «предвосхищением основания». Например:

Борщев: Валерий Борщев, член комиссии по правам человека при Президенте. Ну, *все знают* о той жестокости и насилии, которое творится в армии. То явление, которое мы лукавым словом называем — «дедовщина». *Все знают*, что Минобороны практически уничтожило институт альтернативной женской службы, который должен был способствовать развитию социальной сферы, сферы здравоохранения. *Все знают*, что действия Минобороны по отмене отсрочек — это снижение уровня образования, интеллектуального уровня, выталкивание молодежи за пределы нашей страны. У меня такое ощущение, что Минобороны противостоит молодежи, и не только молодежи, обществу. Эту ситуацию невозможно изменить без серьезного гражданского контроля над армией.

Там же

К виду логической уловки относится включение утверждения в вопрос. Так, в вопросе «За что вы так не любите людей в погонах?» содержится утверждение «Вы не любите людей в погонах». Опытный участник спора сразу замечает эту уловку и сообщает о ней собеседнику. Например:

Сергей Миронов: Два тезиса и вопрос. Первое, во время десятилетия, когда проводились либеральные реформы, мы чуть не рухнули, и только благодаря людям в погонах мы остались государством. За что вы так не любите людей в погонах?

Ирина Хакамада: Это не вопрос, это тезис, и вы нарушили права, вы должны были задать вопрос.

С. М.: Любите ли вы людей в погонах?

И. Х.: Я не поняла ваш вопрос.

«Выборы-2004», Первый канал. 2004. 15 окт.

Следующий тип уловок связан с нарушением закона достаточного основания. В этом случае образуется *порочный круг в доказательстве*, когда истинность тезиса подтверждается аргументами, а истинность аргументов — тезисом. Речь идет о доказательствах такого типа: «*Эта книга очень интересная. А интересная она потому, что очень интересная*».

С нарушением этого же логического закона связаны уловки, построенные на мнимой логической связи между аргументами и тезисом.

Ошибки, связанные с демонстрацией, состоят в наличии логических противоречий в рассуждении (нарушение закона противоречия и закона исключения третьего). Так, в доказательстве могут содержаться суждения, противоречащие друг другу, например:

Трошев: Все говорят: генералы плохие, генералы такие-сякие. Борис Ефимович, предлагаю свои погоны, идите министром обороны, сделайте, покажите всем людям не то, что Вы говорите, а покажите то, что Вы тут рассказывали нам.

«Свобода слова», НТВ. 2003. 14 нояб.

Видеть логические уловки или ошибки в доказательствах при ведении спора вам поможет знание законов логики.

Практикум

Тест

1. Определите, какие правила соотносятся с нижеследующими максимами вежливости:

- 1) максима такта
- 2) максима великодушия
- 3) максима одобрения

- 4) максима скромности
- 5) максима согласия
- 6) максима симпатии
 - а) Не затрудняй других!
 - б) Отстраняй от себя похвалы!
 - в) Избегай возражений!
 - г) Соблюдай интересы другого!
 - д) Выказывай благожелательность!
 - е) Не хули других!
2. Выберите правильный вариант ответа.
 - 2.1. Жанр полемики отличается от дискуссии:
 - а) наличием ведущего;
 - б) наличием зрителей;
 - в) целью спора;
 - г) наличием проблемы.
 - 2.2. К запрещающим стратегиям ведения полемики относится:
 - а) стратегия дискредитации точки зрения собеседника;
 - б) стратегия дискредитации личности собеседника;
 - в) стратегия нападения на доказательства собеседника;
 - г) стратегия самозащиты от нападений собеседника.
 - 2.3. К логическим уловкам в споре не относится:
 - а) подмена тезиса;
 - б) предвосхищение основания;
 - в) замена основания;
 - г) порочный круг в доказательстве.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем состоит специфика полемики как одного из видов спора?
2. Какие наступательные и оборонительные стратегии ведения полемики вы знаете?
3. Какие правила вежливости нельзя нарушать даже в пылу полемики?
4. К каким логическим уловкам прибегают участники полемики?

Задания для самостоятельной работы

Задание 1. Охарактеризуйте стратегии и тактики речевого поведения участников полемики. Отметьте случаи использования участниками полемики логических уловок.

Текст 1

Ведущий: Олег Александрович, вопросы экспертов.

Эксперт: Мы уже поняли, что вопросы Вам не нужны, но, тем не менее, задам. Все сказали, чтоб победить коррупцию, надо

увеличить зарплаты. Понятно, что коррупция — следствие низких зарплат. А разве в обратную сторону это сработает?

Олег Малышкин: Не только. Вот видите, вы все говорите: коррупция — следствие низкой зарплаты. Ни в коем случае. Кадры должны быть. Вот когда у вас все будет, когда будет зарплата, когда материальное обеспечение будет, тогда кадры у вас будут нормальные, будут заниматься профессионально своими делами, а не ненужными функциями, ведь милиция и общественные безопасности финансируются в основном из местного бюджета, и голова всегда говорит: «Ну-ка пойдите, того неплательщика потрясите». И его начинают трясти, но свои функции по обеспечению безопасности забывают. Вот чтобы этого не было, они тоже должны финансироваться из федерального бюджета.

В.: Олег Александрович, как вы слушали сотрудников правоохранительных органов, которые вам что-то докладывали, если вы не слышите вопроса?

О. М.: Бестолковый вопрос просто. Для вас все милиционеры — коррупционеры.

Э.: Вы просто слышите абсолютно не то, что вас спрашивают. Вы говорите, что надо дать машины, надо дать рации. Где у вас гарантия, что с этими рациями и машинами они не будут крышевать?

О.М.: Вы слушали внимательно? Я же вам говорил, кадры нужны.

«Выборы-2004», Первый канал. 2004. 14 окт.

Текст 2

Рогозин: Савик, я думаю, что самая большая проблема у нас с кадровым потенциалом армии, с кадровыми офицерами, которые сегодня голодные, им приходится подрабатывать, им не хватает сегодня того, чтобы иметь гарантии для своих собственных родных, которых им приходится оставлять, уходя на войну. И второе, конечно, престиж службы в Вооруженных силах до сих пор не восстановлен. Поэтому, когда «Союз правых сил» начинает рассуждать о профессиональной армии, честное слово, мне как-то не по себе. Я тоже думаю, и все мои товарищи думают о том, какая сложная тема дедовщины, тема призыва. Конечно, нужны срочные меры. Так почему «Союз правых сил» об этом говорит? Ведь на самом деле именно эта организация, эти люди, и их премьер-министр был там Гайдар в свое время, который потакал государственному мятежу в Чечне, продолжая финансировать его за счет нефти, и попустительствовал в отношении боевиков. Это они, на самом деле, создали ситуацию, при которой мы сегодня испытываем огромные проблемы, а сейчас они говорят о профессиональной армии. На самом деле для того, чтобы восстановить Воору-

женные силы и престиж службы в армии, достаточно сегодня уже платить, без всякой профессиональной армии, у нас уже есть профессиональная армия, потому что офицерский корпус работает на профессиональной основе.

Шустер: Пожалуйста.

Немцов: Можно?

Ш.: Да, да.

Н.: У меня краткая ремарка. Дело в том, что правительство, про которое вы говорили, в него входил лидер вашего блока по фамилии Глазьев. Может, вы забыли? Дальше. Гайдар никакого отношения к Вооруженным силам никогда не имел, как вы отлично знаете. Поэтому не надо вводить в заблуждение людей, это некрасиво.

«Свобода слова», НТВ, 2003. 14 нояб.

Текст 3

Мельникова: Валентина Мельникова, Союз Комитета солдатских матерей России. Я с сожалением слышу, что ни «Родина», ни «Народная партия» абсолютно не вспоминают про солдата, беспокоясь исключительно о генеральских и полковничьих льготах. Солдат по призыву не имеет права ни на какое жилье, казарма — это не жилье, не имеет права ни на какую зарплату, то, что дают карманные деньги, солдаты наши по призыву не получают. Мне кажется, что эти политики совершенно не думают о молодежи, и им совершенно не нужен солдат-профессионал, который бы стоял с ними статусно на одном уровне.

Трошев: Позвольте.

Шустер: Пожалуйста.

Т.: Не соглашусь с солдатской матерью, хотя какая она солдатская мать? Солдатская мать — та, чей сын сегодня служит в армии, тот, кто сегодня в Чечне. Она какая мать солдатская? Не могу понять, зачем себе это звание присваивать, непонятно. (*Аплодисменты.*) И следующее. Женщина не знает, она далека от армии, а говорит: я солдатская мать. Сегодня солдат, дай Бог офицеру так жить, сегодня он трижды в день накормлен, он видит и мясо, и масло, и все остальное. Сегодня, подождите, вы этого не кушаете порой, вот послушайте меня дальше. И не улыбайтесь. Следующий момент. Сегодня солдат один раз в неделю помыли, белье заменили, все сделали. Казарма есть, да, действительно, не хоромы. Казармы были и 50 лет назад, и сегодня. Но сегодня солдат обеспечен всем: и вещевым имуществом, и денежным довольствием, и продовольствием. Офицер сегодня все то, о чем говорит солдатская мать, должен покупать за свои деньги, за свою заработную плату, а она так мала, что сегодня можно прокормить только самого себя.

Там же

Текст 4

Р.: Вам, Борис Ефимович, надо не в Министерство обороны, а вместе с Чубайсом, и знаете, куда?..

Ш.: Все, мы уходим на несколько...

Н.: Две секунды можно? Знаете, пусть этот господин дамбу до Тузлы достроит, он обещал, пусть он туда едет...

Р.: Достроим, достроим...

Н.: Немедленно езжайте!

Там же

Задание 2. Обсудите в группе речевое поведение участников программы «Поединок» (Россия 1, НТВ), которую вы видели недавно. Кто победил в данной полемике? Совпали ли мнения экспертов и телезрителей? Если нет, то как вы объясните этот факт?

Темы рефератов

1. Стратегии дискредитации противника в полемическом диалоге (на материале ток-шоу «Поединок»).

2. Стратегии нападения в полемике (на материале токшоу «Школа злословия»).

3. Логические уловки в споре (на материале парламентских дебатов).

Литература

1. *Граудина Л. К.* Культура парламентской речи. М., 1994.
2. *Еемерен Ф. Х. Ван, Гроотендорст Р.* Аргументация, коммуникация и ошибки / Пер. с англ. СПб., 1992.
3. *Паршина О. Н.* Стратегии борьбы за власть в речевом поведении современных российских политиков // Проблемы речевой коммуникации: Межвуз. сб. науч. трудов: Вып. 3. Саратов, 2003.
4. *Поварнин С. И.* Спор: О теории и практике спора. СПб., 1996
5. *Рузавин Г. И.* Логика и аргументация. М., 1997.

4.4. Устная научная речь

• Из этого раздела вы узнаете, что такое устная научная речь (УНР), чем она отличается от письменной научной речи и что ее сближает с любой устной публичной речью, а также какие типы УНР существуют и какие жанры в рамках этих типов развиваются; познакомитесь с композиционно-логическим построением научного высказывания и способами его изложения.

• Изучив материал, вы сможете: 1) *при слушании* — выделять основную информацию понятийного характера; записывать ее при

необходимости; различать дискуссионные высказывания; фиксировать различающиеся мнения; составлять планы, схемы, таблицы и конспекты прослушанной УНР; 2) *при говорении* — строить речь согласно законам устной публичной речи и правилам УНР со всеми чертами научного стиля в его конкретной разновидности в зависимости от целей коммуникации; следовать тактикам и правилам речевого поведения в научной дискуссии.

• Вы овладеете классификацией жанров устной научной речи, а также основными навыками устного профессионального научного общения, приемами трансформации письменного текста в устное выступление.

Устная научная речь и ее виды. Давайте вспомним основные черты устной речи: в отличие от письменной она не подготовлена, необратима, линейна (течет, как время, в одну сторону: «слово не воробей — вылетит, не поймаешь»), происходит в определенный момент времени в определенной коммуникативной ситуации. У говорящего нет времени на сознательный отбор языковых средств — это затормозило бы речь, прервало речевой акт, что нередко недопустимо.

Устная публичная речь подготовлена заранее, опирается на письменную речь. В то же время, развертываясь в линейном высказывании, она соотносится со звучащей речью бытового содержания. *Устная научная речь* еще более отличается подготовленностью: каким бы импровизационным ни казалось выступление оратора (лектора, участника дискуссии, преподавателя, студента на семинаре), оно должно быть заранее продумано и оформлено в виде плана, тезисов, краткого конспекта или подборки подходящих к теме цитат и иллюстративного материала.

Однако вы сразу отличите речь, прочитанную «по бумажке», т.е. фактически *письменно-литературную речь*, от устной публичной (научной) речи. В этом легко убедиться, «переводя» любую стенограмму (фонограмму) любого устного публичного выступления в адекватный письменный текст. Вспомните примеры записей устной речи из раздела 4.3, например, или попробуйте отредактировать для печати следующую фразу из лекции известного российского философа и психолога М. Мамардашвили:

«...причины, или эмпирические факты, есть только для непонимания, а для понимания нет причин. Понимание неподвижное какое-то, да? Нет у нас движения».

Как и любая публичная речь, устная научная речь выполняет три основные языковые функции: *сообщения* (ее главная функция), *общения* и *воздействия*.

Высокая информативность УНР не исключает ее задачи служить общению — правда, в более односторонней форме, чем бытовая речь. Основная форма общения в УНР — *монолог*, но, по сути, эта речь тоже диалогична и учитывает ответные реакции адресата (понимание/непонимание аудитории, ее согласие/несогласие, подготовленность/неподготовленность, наличие/отсутствие предыдущего опыта и т.п.). Функция *воздействия* в УНР варьируется в зависимости от жанра (минимальная в докладе — максимальная в дискуссии), темы общения и пр.

Современные требования к публичной коммуникации, в том числе и для УНР, — обязательное осуществление *обратной связи* с аудиторией. Как для всякой публичной речи, в научном общении роль *личностного фактора* очень велика. Академик П. С. Капица, исследуя научное наследие М. В. Ломоносова, специально останавливался на вопросе, почему достижения нашего гениального ученого-энциклопедиста плохо знают в мире. И отвечал так: во все времена теории и открытия распространялись в научных сообществах, на научных собраниях и съездах, а Ломоносов в них не участвовал, следовательно, не реализовывал функцию воздействия на собратьев-ученых своей личностью («харизмой», как сейчас модно говорить). Новые идеи не сделаешь достоянием масс или даже научного сообщества одними публикациями в научных журналах!

Устная научная речь подразделяется на *собственно научную* (при общении «равных с равными», специалистов), *научно-популярную* (для широкой аудитории, для непрофессионалов) и *учебно-научную* (для школьников, студентов).

Жанры устной научной речи. Каждый ее вид воплощается в особых жанрах. В настоящее время наблюдается как некоторое размывание границ жанров, так и появление их новых модификаций. Например, в жанре доклада выделяются доклады-визуализации, доклады-презентации, стендовые доклады и т.д. Компьютерное общение стирает жанровые границы и рамки формальной и неформальной речи в видеоконференциях.

В научной среде даже выступление на банкете после конференции или защиты диссертации может относиться

к жанру УНР. В книге «Физики шутят» (М., 1966) можно прочитать спич Д. Фромана — типичный образец речи остроумного ученого, американца, мечтателя и прагматика в одном лице:

Поскольку я не очень хорошо разбираюсь в физике плазмы и термоядерном синтезе, я буду говорить не о самих явлениях, а об одном их практическом применении в ближайшем будущем. Представим себе, что нам удалось изобрести космический корабль, который движется за счет того, что выбрасывает продукты реакций D-D и D-T. На таком корабле можно стартовать в космос, поймать там несколько астероидов и отбуксировать их на Землю. (Идея, правда, не нова.) ...1000 тонн астероидов, затратив всего около тонны дейтерия! Я, честно говоря, не знаю, из какого вещества состоят астероиды. Однако вполне может оказаться, что наполовину они состоят из никеля. Известно, что 1 фунт никеля стоит 50 долларов, а один фунт дейтерия — около 100 долларов. Таким образом, за 1 млн долларов... мы могли бы доставить на Землю 2500 тонн никеля стоимостью 2,5 млн долларов... При достаточной субсидии со стороны дяди Сэма это было бы весьма доходное дело. Если кто-либо из присутствующих с крупным счетом в банке пожелает войти в число учредителей, пусть подойдет ко мне после банкета...

Эта речь имеет все характеристики собственно научной речи, произнесенной в среде «своих» — профессионалов, специалистов: с одной стороны, она изобилует сложными предложениями, ей свойственны терминологичность и насыщенность цифрами и фактами, с другой стороны, в ней используются лексика и контактоустанавливающие средства разговорного стиля, юмор. Найдите в приведенном выше фрагменте языковые средства, характерные для научного стиля речи, и средства контакта, обратной связи с аудиторией в условиях публичного неофициального выступления.

Рассмотрим основные жанры современной УНР.

Доклад, как правило, сообщает о результатах научной работы одного или нескольких исследователей, сочетая функцию передачи информации с функцией воздействия. Для того чтобы слушатели легче воспринимали текст на слух, автор/докладчик упрощает синтаксис: употребляет больше простых предложений, использует парцеллированные («рубленные», «разорванные») простые и сложные предложения и конструкции.

Как жанр УНР доклад характеризуется терминологической насыщенностью — его адресат предполагается «равным» докладчику, он является специалистом в той же области (вспомните еще раз требования протокола передачи информации, рассмотренные в главе 1). В письменной научной речи докладу соответствует статья, где черты научного стиля выступают в «чистом» виде.

Содоклад освещает, конкретизирует одну сторону какой-то более широкой общей проблемы.

Сообщение является более кратким и обычно менее значимым в научном, эвристическом плане, чем доклад, выступлением. Как жанр УНР оно соотносится с такими письменными жанрами научной речи, как аннотация и реферат.

Выступление, как правило, — это реакция на прозвучавший ранее доклад, сообщение, другое выступление. Поэтому, являясь коротким монологом, оно имеет потенциально диалогический характер. С устной бытовой речью его роднят ситуативность и наличие реального адресата.

Посмотрите, в чем состоят различия этих двух видов устной речи.

Устная научная речь	Устная разговорная речь
Монологичность	Диалогичность
Подготовленность	Неподготовленность
Официальность	Неофициальность
Обобщенность	Личностный характер

Лекция. Учебно-научная лекция читается для относительно однородной по возрасту и уровню знаний аудитории. Это, как правило, речь, звучащая не менее 45–90 мин, что предполагает ее предварительное обдумывание и подготовленность текста в виде конспекта, тезисов, плана. Данный жанр УНР требует, чтобы содержание лекции готовилось заранее, а отбор языковых средств осуществлялся непосредственно в процессе общения. В результате такой отбор нередко становится явным: «по ходу» высказывания говорящий меняет его синтаксическую структуру, нанизывает синонимы в поисках наиболее адекватного для выражения своей мысли, вставляет различные междометия и т.д. Например:

Но как бы то ни было, мы видим, что, *вот*, все эти подходы объединяет нечто общее, а именно то, что все стремятся найти *некое экстралингвистическое начало, принцип, как хотите назо-*

вите, что организует все речевые средства *определенным образом, в определенном отношении, по определенным принципам.*

Чтение вслух заранее подготовленного текста лекции противоречит нормам этого жанра и мешает ее эффективному восприятию.

Поскольку лекция имеет четкую направленность на обучение, передачу знаний, одним из требований к ней является деление на *зачин — среднюю часть — концовку*, а также членение *темы* на *подтемы* с обязательными слуховыми сигналами: отсылочными (*об этом мы говорили в лекции на тему...*), соединительными (*запомним это решение, мы вернемся к нему после рассмотрения...*) и суммирующими (*подведем промежуточные итоги*).

Известно, что в среднем на слух запоминается примерно 10% информации. Следовательно, лекция будет более эффективной при поддержке ее демонстрационными материалами: схемами, таблицами, записями на доске, рисунками и тезисами на пленках («прозрачках») и/или презентацией с использованием компьютерных программ.

Фактор адресата в УНР. Учебная аудитория — коллективный адресат — как правило, хорошо известна выступающему. Присутствие адресата вызывает необходимость установления контакта с ним («*Вы скажете, что...*», «*На этом мы с вами остановимся...*», «*Согласитесь, что...*», «*Спасибо за внимание*»). Для установления и поддержания контакта с аудиторией используются различные риторические приемы, что ставит лекцию на грань научного и риторического стилей («*И что же мы видим? — Вопиющее нарушение норм морали! Можем ли мы пройти мимо этого, коллеги?*»), а также невербальные контактоустанавливающие средства — мимика, жесты и т.п.

Разговорная стихия в УНР, особенно в таком жанре, как лекция, проявляется и в синтаксисе речи (употребительны неполные предложения; простые предложения встречаются чаще, чем сложные; больше глагольных конструкций, чем именных и т.д.), и в ее интонационной разнообразии, членении потока речи на сегменты, не совпадающие с привычным для письменной речи делением на предложения и словосочетания, в «самоперебивах» речи и т.п. Например:

Вы это увидите по тому/ что/ когда будет выходить газ/ вы увидите серый дымок. Ну/ а если потом дать возможность еще сильнее расширяться/ то вы увидите/ так//вы увидите// просто/ выпадение сухой углекислоты//.

Произнесите это предложение, представив ситуацию демонстрации химического опыта, и вы поймете важность паузации (возникновения пауз в процессе речи), изменения темпа речи лектора, ее количественных (громкость) и качественных (четкость) характеристик.

Данные разговорные черты лекции привлекательны для аудитории тем, что процесс мышления лектора становится доступным наблюдению адресата, который тем самым чувствует себя причастным к этому процессу.

Степень разговорной тональности в лекции индивидуальна (зависит от личности лектора), но корректируется в зависимости от аудитории, с учетом обратной связи с ней. Кроме того, наличие иллюстративно-наглядного материала, схем и таблиц изменяет течение лекции, ее речевая составляющая тяготеет к разговорности — подобно тому, как в ситуациях разговорно-бытовой речи жесты и мимика нередко заменяют слова.

Эффективность УНР в значительной степени зависит от активного слушания адресата. Поскольку, как уже упоминалось, предел оперативного внимания обычного человека ограничен 15 мин слушания, опытный лектор дает аудитории возможность передохнуть, отвлечься, переключиться на другой вид деятельности (рассматривание слайда, чтение таблицы) или другой жанр звучащего текста (анекдот, шутка, житейская история).

Цикл лекций. Письменная параллель циклу лекций как жанру УНР — это монография, или опубликованные лекции курса. При сравнении звучащего и написанного текстов можно видеть существенные отличия письменной научной речи от устной.

В зачине и концовке каждой последующей лекции цикла специальными языковыми средствами устанавливается связь с другими лекциями этого цикла (*сегодня мы продолжим наши рассуждения..., принятые нами на первой лекции положения..., в следующий раз мы рассмотрим...*). Таким образом, слушающий входит в «течение» всего потока лекций, восполняя некоторые пробелы своего восприятия предыдущих лекций, и в то же время понимает важность последовательного и непрерывного слушания всех лекций цикла.

Рассмотрим теперь **виды речевой деятельности в УНР**. К ним относятся слушание, говорение и конспектирование.

Слушание на лекциях по специальности предполагает письмо (конспектирование), чтение записей (подготовка к семинарам, экзаменам), говорение (доклад, ответ на зачете, экзамене). Слушание — это такой же активный вид речевой деятельности, как и говорение. Можно назвать слушание потенциально диалогической речью: так, молча слушая выступающего, мы проговариваем отдельные фрагменты его речи, соглашаемся или не соглашаемся с его утверждениями, выражаем недоумение или непонимание, что-то отмечаем как важное, а кое-что отмечаем как несущественное.

Опыт слушания УНР на родном языке способствует тому, что мы интуитивно постигаем некоторые правила этого вида речевой деятельности. Так, мы обращаем внимание на мимику, жесты, интонацию говорящего (невербальные средства выражения значения, поскольку они несут существенную часть информации); пытаемся, благодаря предыдущему опыту, связать получаемую информацию с имеющимися в сознании образами (когнитивными моделями); стараемся угадать значение нерасслышанных или непонятых слов по контексту; декодируем получаемый текст, формулируя услышанное (в уме или письменно, в конспекте) понятным для себя образом.

Эффективное слушание требует объективного, непредубежденного, кооперативного отношения слушателя.

Чтобы развить в себе навыки слушания, следует научиться концентрироваться, слушать критически, анализировать услышанное, а также уметь конспектировать.

Считается, что мужчины слушают лучше, чем женщины, образованные люди — лучше, чем необразованные, сангвиники и флегматики — лучше, чем холерики и меланхолики.

Говорение. Напомним, что характерная форма устной научной речи — *монолог*. Обычно он подготовлен заранее (что сближает его с письменным монологом), но реализуется в процессе говорения (это сближает его с разговорным монологом). Устная монологическая речь обращена к адресату индивидуальному (беседа, консультация, экзамен) или коллективному (лекция, сообщение на семинаре). В зависимости от адресата УНР корректируется в соответствии с реакциями собеседника (средствами установления контакта и снятия утомления в аудитории: шутками, разговорными выражениями, примерами из жизни и т.п.), таким

образом, она переходит в скрытую форму диалога, где участие адресата необходимо и важно.

Информационная УНР оперирует фактами, суждениями, гипотезами и теориями. Убеждающая УНР включает доказательства, рассуждения, оценочные суждения. Обычно в лекции, докладе в разных пропорциях сочетаются оба вида УНР.

В сфере учебно-научного общения студент ориентируется на первичную письменную (учебник, статья) и устную (лекция, доклад) научную речь, т.е. свое собственное высказывание строит с опорой на первичный текст. Таким образом, УНР студента всегда вторична (носит репродуктивно-продуктивный характер). При этом ставятся различные задачи, для решения которых в рамках научного стиля речи выработаны разнообразные приемы, схемы, правила: передать общее содержание темы; передать содержание темы максимально полно, сохраняя детали, приводя примеры и цитируя различные авторитеты.

Главное отличие *диалогической* устной научной речи от *монологической* состоит в том, что она реактивна: стимул (вопрос) — реакция (ответ). При этом инициатором учебно-научного диалога чаще является преподаватель (на аттестации или экзамене), но им может быть и студент (на семинаре, студенческой научной конференции или защите курсовой работы).

Инициативные реплики преподавателя содержат запрос информации, мнения, побуждение к ответу, к размышлению вслух.

Реактивные реплики студента включают сообщение информации, инициативное дополнение к информации, выражение собственного мнения и т.д. Несмотря на диалогическую форму, этот тип УНР приближается к монологу: реплики пространны, развернуты, законченны.

В жанре дискуссии, научной полемики каждый выступающий произносит, по сути, небольшой монолог, имеющий закрытую структуру законченного высказывания.

Конспектирование. Принципы записи УНР основаны на свойстве ее *избыточности*: некоторые слова и даже части выступления не несут смысловой нагрузки, являются связующими звеньями, контактоустанавливающими средствами, повторами и т.д. Кроме того, нормальный темп речи — 120–150 слов в минуту (треть страницы), в то время как слушающий способен воспринимать 300–500

слов в минуту. Таким образом, у слушателя есть резерв времени, чтобы анализировать речь говорящего и записывать существенное.

Для того чтобы грамотно конспектировать, необходимо освоить два вида упрощений: свертывание фраз (смысловая компрессия) и сокращение слов. Главное правило: при свертывании фраз отбрасываются те слова, которые можно легко восстановить из контекста. Приемы сокращения слов надо вырабатывать и доводить до автоматизма. Частотные слова сокращаются по первой букве, используются аббревиатуры терминов, ключевых слов, окончания записываются в тех случаях, когда они отражают связь слов.

Практикум

Тест

1. Устная научная речь отличается:
 - а) неподготовленностью;
 - б) информативностью;
 - в) диалогичностью;
 - г) импровизированностью.
2. Функция воздействия устной научной речи максимальна:
 - а) в докладе;
 - б) в сообщении;
 - в) в дискуссии;
 - г) на защите курсовой.
3. Для более точного выражения своей мысли в устной научной речи употребляют «цепочки»:
 - а) антонимов;
 - б) агнонимов;
 - в) синонимов;
 - г) омонимов.
4. Как вид речевой деятельности слушание является:
 - а) потенциально монологической речью;
 - б) потенциально диалогической речью;
 - в) физиологической способностью;
 - г) пассивным процессом.
5. Невербальными средствами общения являются:
 - а) статус и отношения говорящих;
 - б) мимика, жесты;
 - в) интонация, артикуляция;
 - г) внешний вид собеседников.
6. Умение слушать:
 - а) развивается естественно;
 - б) достигается специальными упражнениями;

- в) определяется способностью слышать;
 - г) передается по наследству.
7. В процессе коммуникации одинаково важны:
- а) говорение;
 - б) слушание;
 - в) говорение и слушание.
 - г) слух и зрение
8. Слушание — это:
- а) физическая способность;
 - б) интеллектуальная деятельность;
 - в) условный рефлекс;
 - г) внимание к собеседнику.
9. Хороший лектор:
- а) контролирует процесс слушания в аудитории;
 - б) обращается только к тем, кто его слушает;
 - в) не интересуется, внимательно ли его слушают;
 - г) следит за звуком своего голоса.

Вопросы для самоконтроля

1. Назовите основные отличия устной научной речи от устной разговорной речи.
2. Какие вы знаете виды и жанры УНР?
3. Как вы понимаете диалогичность монологической речи?
4. В чем выражается зависимость УНР от адресата?
5. Люди с какими типами темперамента являются более хорошими слушателями?

Задания для самостоятельной работы

Задание 1. Прочитайте фрагмент выступления в Государственной Думе вице-президента Российской АН Жореса Алферова. Определите стилевые черты УНР. Выделите абзацы и озаглавьте композиционные части доклада: обращение, похвала, тезис, аргументация, иллюстрация, вывод.

Глубокоуважаемый Сергей Михайлович, глубокоуважаемые члены Совета Федерации! Я попросил слова в связи с рассмотрением Налогового кодекса в части земельного налога. Прежде всего, хочу сказать, что мне очень понравилось выступление (доклад) заместителя председателя Комитета по бюджету, который, с моей точки зрения, был очень содержательным и обоснованным. Вместе с тем я надеюсь, что вы поддержите предложение вашего бюджетного комитета о том, чтобы создать согласительную комиссию и отклонить этот закон сей-

час. При работе согласительной комиссии я бы очень просил учесть, и это уже содержалось в выступлениях ряда членов Совета Федерации, необходимость предоставления налоговых льгот научным организациям, прежде всего Российской академии наук, и образовательным учреждениям, университетам. Вы прекрасно знаете, что в нынешнее время, наверное, все-таки главной экономической задачей нашей страны является переход от сырьевой экономики к экономике, основанной на наукоемких технологиях. В этом отношении самым главным двигателем является сохранившийся научный потенциал в Российской академии наук и в наших высших учебных заведениях. Прежде всего, в Российской академии наук, и не потому, что я ее здесь представляю, а потому, что это действительно так. Слава Богу, в значительной степени этот потенциал удалось сохранить. Вместе с тем, несмотря на заметное повышение бюджета науки за последние годы, на самом деле бюджет подавляющего большинства научных учреждений, ведущих научных организаций академии наук в пять-шесть раз меньше, чем он был до 1991 г. (а в сравнении с 1989 г. в 25–30 раз). При этом чрезвычайно важным, я хотел бы еще раз подчеркнуть (на самом деле в законе о науке и технической политике это не только дух, но это буква), является положение о предоставлении налоговых льгот при безвозмездном бессрочном пользовании землями, занимаемыми научными учреждениями, и в частности учреждениями государственных академий наук. Мне кажется, что сегодня изъятие, так сказать, безналогового пользования земель научными учреждениями и университетами может привести на самом деле к очень тяжелым последствиям для развития нашей экономики и для будущего России.

Задание 2. Прочитайте еще один доклад Ж. Алферова. Составьте план-конспект и перескажите по этому плану содержание выступления, особенно выделите его пафос (воздействующую составляющую).

Проблема, которая обсуждается сегодня на съезде ректоров, имеет, безусловно, огромное значение. Я часто думаю о том, почему в нашей стране образование было таким успешным. Вообще, современная наука необычайно молода. По-настоящему возникла она всего лишь примерно триста лет назад и выросла на плечах таких гигантов, как Ньютон, Лейбниц, Декарт. И в это же время, сразу после основания Петербурга, была основана Санкт-Петербургская академия наук. Положение в России было тогда не менее драматическим, чем сегодня, и Петр Первый гениально понял необходимость создания системы образования в стране обязательно вместе с раз-

витием науки. Первая так называемая петровская триада — гимназия, академический университет и академия наук — была построена на неразрывности этого принципа. Потому что было понято Петром (который, между прочим, стал членом Парижской академии наук в 1717 г. за научный доклад о географии Каспийского моря, а не потому, что он был царем великой России): наука и образование неразрывны. И я думаю, что успех российской науки и образования был связан в значительной степени именно с этим!

Не нужно забывать и того, что уже при создании нашей Академии наук ей положен был бюджет в 24 тыс. 912 руб., что вдвое превышало бюджет самой большой в то время Парижской академии наук. Уже в 1731 г. швейцарский физик Бюльфингер писал своим коллегам: «Если вы хотите заниматься исследованиями в области естественных наук, то это можно делать в Париже, Лондоне, а лучше всего в Санкт-Петербурге, поскольку Петербургская академия наук оборудована благодаря Петру самым современным экспериментальным оборудованием».

Если мы посмотрим дальше на систему академического образования, то академический университет, созданный Петром, в 1767 г. приказал долго жить, т.е. перестал существовать. Почему это произошло? Слава Богу, Михаил Васильевич Ломоносов, может быть, предвидя это, в 1755 г. основал Московский университет, и мы через два с половиной года будем праздновать 250-летний юбилей этого великого учебного и научного учреждения. А перестал академический университет существовать потому, что не были в законодательстве заложены привилегии ни для студентов, ни для его выпускников, ни для профессоров. И такое обстоятельство привело к тому, что это учреждение потом нужно было восстанавливать заново.

Мы у себя в Физико-техническом институте создали на нынешнем этапе петровскую триаду — физико-технический лицей, физико-технологический университет и академическое научное учреждение. Хотя сегодня это накладывается на такую очень специфическую штучную подготовку высококвалифицированных научных кадров. Я еще раз хочу подчеркнуть, что развитие образования в России и дальше не может рассматриваться отдельно от развития науки, что только единство, интеграция науки и образования позволит по-настоящему развивать это великое дело. Знаете, я посмотрел накануне свое выступление на втором съезде народных депутатов СССР 1989 г. И тогда мне пришлось говорить, что появляются идеи реформации Академии наук и передачи научных институтов из академии в университеты — поскольку

так построено на Западе; что, дескать, Академия наук должна заниматься только наукой, а не образованием.

На самом деле, повторяю, это единый организм! И научные лаборатории в университетах сегодня нуждаются в особой поддержке, потому что странной является ситуация, когда научный работник, ведущий научные исследования со студентами, оказывается дискриминированным по отношению к просто преподавателю.

Я вспоминаю, как у нас, в Физико-техническом институте, в 1950-е гг. бесконечно трудно было сдать кандидатский экзамен по физике Петру Ивановичу Лукирскому, который считал, что физику на пять знает только Господь Бог, на четыре — он, а остальные — в лучшем случае на тройку. Но мы сдавали эти экзамены, это было большим стимулом. И сегодня, я думаю, развивая эту систему, надо обратить особое внимание на повышение уровня требовательности и вместе с тем на повышение уровня образования, которое дается в послевузовском обучении — в аспирантуре.

Несколько слов о школе. Я думаю, что со школьным образованием, с его качеством связано самым тесным образом и качество дальнейшей подготовки. Я вспоминаю, как более тридцати лет назад мне довелось полгода работать в Иллинойском университете Соединенных Штатов Америки. Я был поражен тогда низким уровнем знаний по физике и математике выпускников американских школ. То есть нечего было даже сравнивать нашего первокурсника и американского! Все в пользу нашего. И мы не должны ни в коем случае забывать об этом. Я думаю, мы должны всегда помнить, что естественно-научные дисциплины в школе — физика, математика, биология — есть базовая основа для всего дальнейшего обучения.

И, наконец, самое, наверное, важное для школьного образования. Самое важное — это учитель. Все мы помним своих учителей. Для нас для всех наши школьные учителя дали дорогу в жизнь. И сегодня важнее всего для меня лично — это повышение зарплаты школьным учителям. (*Продолжительные аплодисменты.*)

По той простой причине, что, когда учитель должен подрабатывать, «подхалтуривать» в других школах, чтобы иметь просто необходимые средства для жизни, он не может быть настоящим учителем, он не может быть настоящим классным руководителем. Нужно, чтобы ранг, должность школьного учителя были среди высших в нашей стране! (*Аплодисменты.*)

И еще одно очень важное, с моей точки зрения, обстоятельство. По-прежнему значение естественно-научных дисциплин технологически огромно. Почему Физтех так широко известен и в стране, и в мире? Он возник на плечах таких гигантов, как

Курчатов, Капица, Арцимович. Он возник потому, что в 1919 г. Абрам Федорович Иоффе создал единство инженерного и академического образования. И только в этом смысле мы смогли и поднять уровень естественно-научного образования, и повысить существенно качество исследований.

И последнее. Самое главное в нашей жизни — наука и образование. Я полностью согласен с тем, что наука — это не рыночная категория. Недавно мне пришлось обсуждать эти проблемы с зарубежными учеными, и они мне сказали: российская наука должна заниматься больше бизнесом. Я сказал в ответ: знаете, российская наука — это первый класс, а не бизнескласс. (*Смех. Продолжительные аплодисменты.*)

Но вот работать вместе с компаниями, с промышленными компаниями нам обязательно нужно. О рыночных принципах тоже не надо забывать. Давайте в самом деле посмотрим и увидим, что система вузовского образования в советское время в определенном смысле была рыночной. И рыночным принципом там было государственное распределение специалистов. Специалист должен был обязательно отработать в той области, которая нужнее всего для развития страны, т.е. обязательно отдать своим трудом средства, затраченные на его образование.

Сегодня, возможно, это нужно делать иначе. Возможно, мы должны все шире и шире использовать на стипендии средства крупнейших промышленных компаний и других организаций, с тем чтобы потом эта компания позаботилась о работе специалиста на нее. И это имеет не менее важное значение, чем повышение качества образования.

Задание 3. УНР сближает с устной разговорной речью то, что обор языковых средств происходит в процессе речи. Следовательно, возможны и допустимы некоторые речевые ошибки. При этом этикет требует от говорящего, заметившего свою ошибку, извиниться перед слушателями и исправить ошибку.

Найдите и исправьте случайные речевые ошибки лектора. Если можете, классифицируйте их (тавтология, нарушение градации синонимов и т.д.).

1. Я хочу сказать о роли, которую имеет это открытие. 2. Множество вариантов было нами просчитаны. 3. Остановимся на проблеме результатов анализа. 4. Когда мы умеем симулировать на компьютерах экспериментальные процессы и экспериментальные данные, то и до симуляции в целом дойти не так уж далеко. 5. Где же это я положил эту колбочку? 6. Это имеет громадное... да, большое, безусловно, значение. 7. Подымите требовательность — и успеваемость не сразу, но подыметесь.

Задание 4. Прочитайте два высказывания на одну и ту же тему. Являются ли они устной или письменной научной речью? Почему вы так думаете?

1. Усложненный научный текст оптимально выполняет в научном общении функции этого стиля речи, максимально точно раскрывает содержание проблемы, делает это содержание недоступным для неподготовленного читателя/слушателя (защита текста), обеспечивает адекватный темп неторопливой речи.

2. Научные термины производят на неподготовленного слушателя гипнотическое воздействие. Спокойный ровный голос докладчика или лектора вызывает у него непреодолимую сонливость и заражает зевотой всю аудиторию.

Задание 5. Прочитайте фрагмент учебной лекции и запишите его содержание двумя-тремя предложениями. Примеры, иллюстрирующие мысль лектора, запишите в скобках двумя-тремя словами. Сравните свой вариант с вариантами товарищей по группе.

Случайность — это что есть такое? Это, кстати, линия Демокрита. Случайность — это результат того, что мы чего-то не знаем. А вот если узнаем, будем знать, то мы рассчитаем, и случайность станет закономерностью.

Если мы берем человека — человек всего знать никогда не может. А вот если случайность в более широком плане... Вот те же мутации, которые кажутся нам случайными, подразделяются на спонтанные и индуцированные. Это понятно?..

Всякое ли случайное событие имеет причину? — Да. А является ли эта причина для человека или предмета необходимой? Вот я шла по улице — прямо передо мной упало огромное дерево на машину. Дерево упало по причине старости, болезни — для него падение необходимость. А для владельца машины?..

Задание 6. Защита совместного курсового проекта по культуре речи была проведена студентами в форме содоклада. Прочитайте данную ниже схему выступления студентов, разделите ее на смысловые части и пронумеруйте их.

Уважаемые слушатели! Разрешите представить вам нашу совместную работу на тему... В составе нашей группы... Каждый отвечал за свой участок работы... Роли распределись следующим образом... Были проведены встречи, на первой из которых были определены теоретические основания исследования и появилась предварительная гипотеза, на второй Теоретиком была предложена схема анализа собранных участниками группы примеров по теме исследования, на третьей Аналитиком корректировались выводы по анализу примеров,

на четвертой готовилась презентация доклада, составлялся раздаточный материал и распределялись функции содокладчиков. Итак, наше исследование посвящено... Предметом анализа являлись... В качестве объекта анализа выбрано... Целью исследования являлось... Для достижения этой цели ставились конкретные задачи... О теоретических основаниях работы и основных классификациях расскажет... Актуальность исследования состоит в том, что... Его новизна определяется недостаточностью разработки... Исследование проводилось на оригинальном материале... Работа состоит из... В Приложении дан полный список примеров... Библиография состоит из... и включает... Благодарю за внимание.

Задание 7. В предыдущем задании подчеркните пассивные конструкции и трансформируйте их в активные (например: *примеры были взяты — мы взяли примеры*). Какая конструкция, на ваш взгляд, относится скорее к разговорной, более непринужденной речи, а какая чаще употребляется в речи научной?

Задание 8. Отличительная черта научной речи — ее терминологическая насыщенность, что требует от автора, особенно при наличии «разнобоя» в определении терминов разными учеными, в самом начале своей речи определить, какие термины он будет употреблять и в каком значении.

Прочитайте тексты УНР, найдите и подчеркните выражения, снимающие разногласия между лектором и аудиторией («равный среди равных»).

Текст 1

С самого начала (раз уж это называется лекцией) мы должны договориться, что сознание есть нечто такое, о чем мы как люди знаем все, а как ученые не знаем ничего. А поскольку мы здесь собрались как ученые и разговариваем на языке незнания, то можем лишь, будучи людьми вежливыми и снисходительными, постараться договориться хотя бы о каких-то терминах, не надеясь услышать друг от друга никаких окончательных объяснений.

М. Мамардашвили

Текст 2

Понятие этнолингвистика у нас как-то очень уж широко трактуется, я бы сказал, слишком мы его любим употреблять, это слово. Одни... ставят в качестве центральной проблему взаимосвязи языка и этноса. Это уж очень широко! Вот если хотя бы сузить, т.е. конкретизировать в данном случае понятие этноса до этнической культуры... Как вы знаете, это у нас делают... Но я сегодня, с вашего позволения, построю свое выступление, опираясь на формулировку школы... мне эта

точка зрения более близка, где в центре внимания — взаимодействие языка и духовной культуры народа.

По учебнику В. В. Химика

Задание 9. Прочитайте запись устной учебной лекции, затем — ее отредактированный письменный вариант. Предлагаем разделить на три группы (две — контрольные, одна — группа наблюдателей-экспертов), прочитать вслух каждый из текстов в одной и другой контрольной группе («чтец» выбирается по желанию), ответить на контрольные вопросы экспертов. Эксперты сравнивают ответы и определяют, какой текст лучше воспринимался на слух.

Вариант 1

Вы знаете, лет 40–50 назад мы были уверены, что нации отомрут, национальные языки исчезнут, границы сотрутся. Да мы в коммунизм и равенство верили! И что мы видим теперь, в третьем тысячелетии? Современные государства — это именно национальные государства. А если многонациональные — вот тут-то и начинаются проблемы! Кто-нибудь из вас был в Японии? Вы были, молодой человек? Ну, и что можете сказать об их национальных проблемах? Нет никаких проблем? Хотя и не так, но кое в чем вы правы. Япония — мононациональная страна, в ней 99% японцев — ну, тех, кто называет себя и считает японцами. И это самая безопасная сейчас из развитых стран в мире! Думается, что национальные государства можно ассоциировать с ростом национализма. Ведь что такое национализм, если без всякого там перехода на личности типа Лимонова? Можно сказать, что национализм — это набор символов и верований, которые дают индивиду чувство причастности к одной политической общности. Это значит, что индивиды чувствуют чувство гордости от принадлежности к японцам, англичанам... — т.е. к Японии, Великобритании и т.п. Так, наверно, люди всегда чувствовали некую принадлежность к социальным группам, например, к семейным или религиозным.

Вариант 2

В советское время наука разрабатывала тезис о том, что с развитием общества произойдет отмирание наций, исчезновение национальных языков, стирание границ между странами. В XXI в., однако, стало ясно, что современные государства являются именно национальными государствами с ярко выраженной национальной идеей. Интернационализм, в который верило прогрессивное человечество XX в., стал непопулярен, более того, мононациональные государства (например, Япония, где люди более защищены социально) оказались более безопасными. В принципе, национальные государства можно

ассоциировать с ростом национализма как некоего набора символов и верований, дающих индивиду чувство причастности к одной политической общности, к своему народу, нации и государству, подобно принадлежности к социальным группам, например, семейным или религиозным.

Задание 10. Трансформируйте устный текст в письменный и прочитайте оба текста вслух. Обратите внимание, как изменяются интонация, мелодика текста.

Один из наиболее важных аспектов в развитии государства — его связь с демократией (это от греческого — «народ», «правление»). Но как мы думаем: народ — это кто? Как широк должен быть диапазон правления? Нужно ли подчиняться правлению народа? Когда демократические правительства могут использовать давление на людей, не согласных с их политикой? Ответы на такие вопросы могут быть даны, но это зависит от времени и от типа общества. Когда на Западе используют слово «демократия» без каких-либо определений, то обычно представляют либерально-демократические системы. Но бывший Советский Союз, восточно-европейские страны и многие страны третьего мира тоже относят к демократическим. В этих странах голосующие не могли выбирать между разными партиями, потому что там была только одна правящая партия. Но в Советском Союзе вообще-то была целая пирамида «советов» разного уровня, что, собственно, и являлось демократическим элементом правления, кстати, мы почему-то теперь забываем об этом... которые подчинялись Верховному Совету.

Задание 11. Умеете ли вы задавать вопросы? Задайте уточняющие вопросы к тексту в задании 10 и попросите ответить на них товарищей по группе.

Задание 12. Подготовьтесь к выступлению на семинаре. Оформите ваше выступление по приведенной ниже схеме и произнесите его перед товарищами.

Уважаемая аудитория! Прежде всего, разрешите мне поблагодарить... Тема моего сообщения... Эту тему плодотворно разрабатывали... В своем выступлении я остановлюсь на следующих основных моментах... Прежде всего уточним понимание термина... Необходимо сказать, что... Следует отметить, что... Хотелось бы привести мнение выдающегося ученого... О том, что эта точка зрения не бесспорна, говорит... Обратимся к конкретным примерам... Таким образом, мы видим, что... Позвольте мне не согласиться с... Хочется еще раз подчеркнуть... Итак, можно сделать заключение... Благодарю за внимание.

Задание 13. Научный спор гениальных ученых-физиков А. Эйнштейна и Н. Бора о полноте квантовой теории длился несколько десятилетий как в устной, так и в письменной форме и доставлял истинное наслаждение и им самим, и их «болельщикам», поскольку оба ученых безупречно следовали этике ведения научной дискуссии.

Прочитайте некоторые правила ведения научной дискуссии:

Научный диалог нетороплив и спокоен. Никто не обладает монополией на истину. Умение признать свое поражение в споре свидетельствует о силе характера. Здоровое чувство юмора по отношению к себе не мешает успеху научной дискуссии.

Дополните эти правила еще двумя-тремя и составьте их рейтинг (оцените эти правила по степени важности от 1 до 7 баллов). Прочитайте в группе и сравните свои результаты с результатами товарищей.

Задание 14. Разделитесь на пары и проведите научный диалог по текстам заданий 1 и 2, поменявшись ролями инициатора и ведомого в диалоге. Каждый из вас должен задать не менее пяти вопросов.

Задание 15. Среди «своих», в своей профессионально-научной среде ученый меньше следит за речью, допускает употребление просторечных, жаргонных слов, разговорных синтаксических конструкций. Учебная аудитория требует от лектора более строгого отбора языковых средств. Воздействующая составляющая и собственно научной, и учебно-научной речи может быть выражена очень ярко, но разными языковыми и экстралингвистическими средствами.

Прочитайте фрагмент лекции и определите, является ли он образцом собственно научной устной речи («среди равных») или учебно-научной устной речи.

Есть мнение, что теория первична и самодостаточна. Правда, кое-кто полагает, что теория должна дать нам возможность рассчитать результат эксперимента за более короткое время, чем это понадобится для проведения самого эксперимента. Согласно другой точке зрения, теория должна служить для придумывания новых экспериментов. Здесь есть разумное начало, но это низводит теоретика до служанки экспериментатора, что ему вряд ли понравится.

Есть еще одна точка зрения, что теория должна охлаждать горячие головы и не допускать потери времени на бесполезные эксперименты. Но мне придется все же показать один из них, чтобы уважаемой аудитории было ясно, что теория не так суха, как говорил Мефистофель.

Задание 16. Как вид УНР, устное научное высказывание имеет определенного адресата — аудиторию, к которому необходимо

обратиться в начале выступления. Можно прежде всего просто поздороваться.

Впишите в таблицу ситуативно и стилистически оправданные обращения: *Студенты! Дорогие друзья! Уважаемые члены аттестационной комиссии! Коллеги! Уважаемая аудитория! Господа! Ребята! Уважаемые слушатели! Дорогие слушатели!*

Популярная лекция по теле-видению	<i>Уважаемые зрители!</i>
Выступление студента на учебном семинаре	
Выступление на защите дипломной работы	
Выступление на защите курсовой работы	
Учебная лекция перед студентами	
Научная лекция в научном сообществе	
Доклад на студенческой научной конференции	

Задание 17. Немецкий философ И. Кант так сформулировал основные вопросы философии: 1. Что я могу знать? 2. Что я должен делать? 3. На что я смею надеяться? 4. Что такое человек? В скобках он кратко раскрыл сущность этих вопросов, например: *Что я могу знать? (Источники и пределы знания.)*

Прочитайте пояснения к этим вопросам в учебной лекции и запишите эти пояснения в стиле Канта.

Первый вопрос направлен на определение источников, возможностей и пределов человеческого знания, ибо оно, увы, не беспредельно, как бы нам ни хотелось обратного! Второй вопрос ставится для определения практической реализации, или практического назначения знаний. Третий вопрос проясняет наши цели и разумные, можно сказать реалистические, стремления. В четвертом вопросе подводится общий итог, определяется предназначение нашего с вами существования в этом мире, высший смысл человеческой жизни.

Задание 18. Прочитайте текст. Согласны ли вы с автором? Сформулируйте основные тезисы текста. Сравните свои результаты с результатами товарищей по группе.

Инженер должен уметь чертить, врач — выписывать рецепты, музыкант — читать ноты, а студент — конспектировать. И хотя основная задача музыканта — играть, а врача — лечить, но умение читать ноты или выписывать рецепты — это необходимые рабочие навыки, без которых невыполнима основная задача. Точно так же умение конспектировать — необходимый рабочий навык студента. Но если инженера учат чертить, а музыканта — читать ноты, то студента никто не учит конспектировать, и оказывается, что большинство лекций — это диктанты, на которых мысль учащегося почти отключена. Лучший же, с точки зрения многих слушателей, лектор — тот, кто просто медленно диктует.

Задание 19. Прочитайте фрагмент лекции по истории философии.

Ленин писал, что громкие фразы нередко прикрывают беспомощность теоретической мысли. Кто знаком с фактическим состоянием нашего движения, тот увидит, что широкое распространение марксизма сопровождалось понижением теоретического уровня. К движению примыкало много неподготовленных людей.

Сформулируйте мысль одной фразой.

Задание 20. Предыдущий фрагмент лекции был законспектирован следующим образом:

Распространение марксизма сопровождалось понижением его теоретического уровня, так как к движению примыкали неподготовленные люди.

Сравните эту запись с вариантами в группе. Выберите лучший. Запишите его сокращенными словами.

Задание 21. Прочитайте сокращенные слова и словосочетания и напишите их полностью.

До н.э., ж.-д., стр-ра, общ-во, 17 в., т.е., м.б., р-н, с/х, МЧС, ВПК, АН России, т.к., коллекц-ть, полн., докво, гл. обр., и др., гт., см.

Задание 22. «Расшифруйте» фрагмент лекции П. Л. Капицы, записанный сокращенными словами.

Проблема — мор. ответ-сть уч-ого. Совр. наука влияет на оборону и междунар. отн-я. Уч. не д. сознат-но исп-ть н. не для блага народа. Слова Резерфорда: «нельзя служить одновр-но Богу и мамоне». Мол. поколение уч-х д. след-ть завету Р.

Какого характера этот текст — информативного или воздействующего?

Задание 23. По конспекту фрагмента лекции П. Л. Капицы, данному в предыдущем задании, составьте небольшое устное выступление, приведите в качестве иллюстрации примеры использования достижений науки в негуманных целях. Сравните свои примеры с примерами товарищей в группе.

Задание 24. Стремясь выразиться точнее, говорящие создают в процессе речи цепочки речевых синонимов.

Прочитайте фрагменты УНР, найдите такие цепочки и оставьте вместо каждой из них один, самый удачный, на ваш взгляд, синоним. Прочитайте вслух оба варианта текста. Что изменилось?

Резерфорд считал очень важным, чтобы научная работа молодого исследователя была простой, несложной... Если вы хотели заинтересовать его своей работой, вы должны были рассказать ему о ней коротко и ясно. Он умел быть несколько ироничным, но не насмешливым, был полон юмора.

Руководитель наш был великолепным ученым, действительно первоклассным инженером.

Связь с наукой в учебных учреждениях мы должны всячески укреплять и развивать.

Я говорю о мотивах и ценностях вовсе не для того, чтобы одушевить и психологизировать мир физической природы.

Познание реальности в ее первозданности, чистоте, доподлинности, незамутненности человеческими желаниями, устремлениями и потребностями необходимо и полезно.

Хотелось бы сузить, сконцентрировать, конкретизировать это широкое понятие.

Задание 25. Подготовьте устное сообщение на 10 мин по одной из статей по специальности. Что и как вам пришлось изменить в тексте? Составьте схему своего устного выступления, выделив контактоустанавливающие средства, переходы и связки композиционных частей и т.п. (см. задания 13, 16).

Задание 26. Для своего устного выступления на семинаре подготовьте раздаточный и иллюстративный материал, сделайте презентацию основных положений с помощью программы PowerPoint, используя мастера презентаций.

Задание 27. Прочитайте рекомендации по одному из жанров УНР из книги «Физики шутят». Выделите для себя те, которыми вы готовы следовать.

Каждый научный сотрудник принимает участие в заседаниях, совещаниях и конференциях.

Самый простой способ проявить себя — это задать вопрос. Причем совершенно необязательно вникать в существо проблемы. Всегда можно спросить, например: «А что думают по этому поводу английские коллеги?» На этом свою мис-

сию можете считать оконченной, ибо вариационно-статистическими исследованиями установлено, что в момент ответа в 60 случаях из 100 спрашивавшего уже нет в зале.

Другой способ — это выступление в порядке дискуссии по докладу. Поскольку для значительной части сотрудников выступление в прениях является основным видом научной продукции, теория таких выступлений уже давно разработана до мельчайших деталей. Всякое выступление состоит из четырех частей.

1. Вступительный реверанс

В начале выступления вы обязаны с максимальной галантностью что-либо похвалить. Чаще всего используется такая формула: «Я с большим (огромным, неослабевающим, напряженным) вниманием (интересом) прослушал содержательный (блестящий, яркий, глубокий) доклад (сообщение, выступление)».

Если вам не понравился доклад, никто не заставляет вас крикнуть душой. Похвалите докладчика: «Все мы знаем товарища Н. как глубокого (оригинального, разностороннего, пытливого, трудолюбивого, чрезвычайно добросовестного, настойчивого, энергичного и т.д.) исследователя». Если доклад бестолков, похвалите обилие материала. Если доклад пуст, похвалите блестящее изложение.

Умение сделать вступительный реверанс определит отношение к вам всей аудитории. Очень эффектно бывает что-нибудь необычное вначале. Например: «Вчера я перечитывал “Одиссею” Гомера (“Сон в летнюю ночь” Шекспира, “Потерянный рай” Мильтона и пр.)...» Вас никогда не спросят, какое отношение имеет пятый том Шиллера к теме доклада. Но такое начало разбудит дремлющих и украсит зал доброжелательными улыбками.

2. Похвала самому себе

Это основная часть выступления. Существует набор стандартных фраз-переходов: «Хотелось бы коснуться еще одной стороны проблемы» или: «Докладчик не затронул очень важного вопроса», и после этого можно говорить о ваших собственных работах все что угодно. Наиболее опытные ораторы приносят с собой графики и делают самостоятельные доклады. В отличие от нормальных содокладов эти доклады-выступления могут не иметь ничего общего с темой дискуссии.

3. Кивок в сторону докладчика

Все существующие типы выступлений — хвалебные, ругательные и нейтральные — различаются именно этой третьей частью.

В хвалебном варианте вы отмечаете, что докладчик правильно (верно, талантливо, блестяще, удачно) подметил внутреннюю суть явления и поэтому заслуживает всяческих похвал от современников и потомков. Превосходная степень эпитетов не имеет при этом верхней границы.

При ругательном выступлении, как бы вы ни были злы на докладчика, вы никогда не должны называть его дураком (халтурщиком, лодырем, невеждой, тупицей, пустобрехом, очковтирателем, вором, трепачом). Наоборот, полагается слегка понизить голос и, придав ему сочувственные нотки, отметить, что, к сожалению, недостаток времени (материала, отсутствие лабораторной базы, прочие объективные причины) не позволил докладчику... Ораторы с хорошо развитым чувством юмора отмечают здесь же прекрасно выполненную графику.

4. Заключительный аккорд

Помните, что, каким бы плохим ни был доклад, работа уже выполнена, время потрачено и деньги израсходованы. Следовательно, осуждать что-либо — это значит махать кулаками после драки. Поэтому во всех случаях следует отметить, что работа, безусловно, одобряется и:

- а) заслуживает скорейшего опубликования;
 - б) заслуживает опубликования после небольших редакционных изменений в свете приводившихся фактов;
 - в) заслуживает опубликования после необходимой доработки.
- Впрочем, необязательно делать эти выводы самому. Ведь на любом собрании есть председатель...

Задание 28. Прослушайте выступление товарища на семинаре и выступите с коротким словом согласно рекомендациям предыдущего задания.

Темы рефератов

1. Мой любимый лектор.
2. Программа «Человек и закон» — жанровые особенности речи.
3. «В мире животных» как научно-популярная передача.

Литература

1. Основы научной речи / Под ред. В. В. Химики, Л. Б. Волковой. М. ; СПб., 2003.
2. Современная русская устная научная речь: Т. 1 / Под ред. О. А. Лаптевой. Красноярск, 1985.

4.5. Русская разговорная речь

- Из этого раздела вы узнаете об основных стилевых чертах русской разговорной речи (РРР), ее месте в системе функциональных разновидностей русского литературного языка, ее отличительных признаках и условиях функционирования в устной форме сравнительно с письменной речью, о характерных чертах и тенденциях развития РРР в настоящее время.
- Изучив данный материал, вы станете более взыскательно относиться к своей речи, сможете распознавать ситуации, где разговорная речь допустима и желательна, научитесь избегать конфликтов, связанных с неправильным выбором языковых единиц, достигать целей общения с помощью подходящих, адекватных ситуации речевых средств.
- Вы продолжите овладевать приемами эффективного общения и развивать собственный языковой вкус, выбирая языковые средства в ситуации неофициального общения.

Русская разговорная речь в системе функциональных разновидностей русского литературного языка. РРР относится к разговорному стилю русского литературного языка, противопоставленному по ряду признаков *книжным* стилям: научному, официально-деловому, публицистическому и художественному. Таким образом, это противопоставление традиционно проходит прежде всего по линии *устность — письменность*. Однако с развитием современных средств коммуникации разговорная речь все более представлена как в устной, так и в письменной форме, что особенно ярко проявляется в интернет-общении, разнообразных чатах и форумах.

Одни люди лучше говорят, чем пишут («*Вот я! Говорить я хоть до завтра, а примесь писать, и бог знает что выходит. А ведь не дурак, кажется*» (А. Островский)). Другие лучше пишут, чем говорят. Это зависит от очень многих психофизиологических особенностей человека, его опыта общения.

По отношению к такому понятию, как *русский литературный язык*, РРР занимает подчиненную позицию: она входит в него наравне с так называемым *кодифицированным* литературным языком, зафиксированным в грамматиках русского языка и письменных текстах. Литературная разговорная речь отличается от *просторечия*, *жаргона*, не входящих в понятие русского литературного языка. образо-

ванные носители русского языка владеют обоими видами литературного языка, четко разделяя сферы их функционирования и умело используя их возможности для игры слов, оживления или украшения речи. Личный языковой вкус человека, владение этическими нормами регулируют включение иностилевых (просторечных, жаргонных, книжных) элементов в нормативную разговорную речь.

Язык выполняет три основные функции:

- общение;
- сообщение;
- воздействие.

Для РРР самой главной является функция общения. Вспомните, какие «пустые» разговоры мы ведем с друзьями, родными или любимыми («Ну, как ты?» — «Нормально. А ты?» — «Соскучилась. Ты меня любишь?» — «Ты еще спрашиваешь!» — «А я-то!.. Ну, пока!» — «Целую тебя»).

Из приведенного примера следует, что общение удачно состоялось, хотя новой информации не передано и не получено. Правда, этот разговор содержит возможно, главную, информацию: «Ты — есть, я — есть» (помните, как взрослый сын, герой одноименного рассказа В. Токаревой, и его мать по нескольку раз в день звонили друг другу просто для того, чтобы обозначить свое неравнодушное присутствие в жизни другого?).

Условия функционирования разговорной речи. Основные стилевые черты РРР проявляются в таких условиях, как:

- неофициальность, непринужденность общения;
- непосредственный контакт говорящего и слушающего;
- общение в режиме реального времени (в том числе в режиме онлайн в Интернете).

Заметим, что даже посредство телефона или компьютера (в чатах) изменяет привычное общение, делает его не столь непринужденным, а для многих — и затруднительным. Так, мы часто говорим: «Это не телефонный разговор!»

Уже само название — разговорная речь — говорит о том, что она протекает, в основном, в форме *диалога*.

Речевое событие происходит при взаимодействии как минимум двух лиц: *адресата* и *адресанта* речи. Их роли одинаково важны: в зависимости от реакции собеседника меняется течение разговора, выбираются подходящие в момент речи средства выражения мыслей и чувств, варьируются интонации, темп говорения, высота и интен-

сивность тона. Имеют значение все невербальные компоненты коммуникации: позы, мимика, жесты, взгляды, дистанция между собеседниками. Отметим, кстати, что все эти вербальные и невербальные средства являются национально, культурно специфичными. Так, для китайца и японца абсолютно неприемлемы наши поцелуи и объятия при встрече и прощании. В то же время для русских эти жесты естественны только в общении близких людей, и скорее женщин, чем мужчин, — поэтому нам одинаково странно видеть и обменивающихся поцелуями «в воздух» только что познакомившихся французенок, и целующихся арабских бородачей.

Разговорную речь, таким образом, характеризуют:

- отсутствие предварительного обдумывания высказывания, его неподготовленность, спонтанность, ситуативность;
- эмоциональность, экспрессивность,
- «привязка» к ситуации и, как следствие, наличие многочисленных невербальных средств общения, частично заменяющих вербальные.

В основном разговорная речь обслуживает сферу неофициального, обиходно-бытового общения людей. При выборе речевых средств основными являются компоненты речевой ситуации: *кто с кем* и *где* разговаривает. Важным для успешного общения оказывается и учет того, *зачем* и *как* люди общаются.

В зависимости от речевой ситуации происходит *выбор* языковых (вербальных) и неязыковых (невербальных) средств общения. У постели больного врач будет говорить о его недуге иначе, чем в кабинете с коллегой; мать напомнит о правилах личной гигиены маленькому ребенку другим тоном, чем взрослому сыну; об утрате проездного документа мы скажем приятелю по-иному, чем контролеру поезда; усталый или расстроенный человек говорит односложно; разговор друзей сопровождается более активной жестикуляцией, чем беседа студента и преподавателя. Ключевое для культуры вообще и культуры речи в частности понятие *нормы* включает в себя запреты на употребление и разрешение на выбор тех или иных средств общения. Сказать «Привет!» или «Здравствуйте», «Мне чихать» или «Мне все равно», «досточка» или «досочка», «самый лучший» или «самый хороший», покачать головой или пожать плечами — эти задачи мы решаем постоянно, часто сами того не замечая.

Известный филолог Ю. М. Лотман в 1970-е гг. высказал идею, что культура есть система норм и запретов, ограниченный и разрешений. Можно сказать, что норма складывается из трех понятий: *должно*, *запрещено* и *разрешено*. В XXI в. культура речи опирается на критерий *выбора*: разрешено, но не в этой ситуации, запрещено, но не в этом случае. Языковая норма существует и в разговорном стиле, разговорной речи: можно сказать *творог* и *твóрог*, но нельзя сказать *звóнит*, *цéпочка*; можно сказать *ужасно нравится*, но нельзя сказать *очень прекрасный*; можно сказать *кончить* и *закончить*, но нельзя сказать *ложить* вместо *класть*; и т.п.

Воспитанный человек не станет сквернословить, громко говорить и оглушительно смеяться в общественных местах. Признаком воспитанности, культуры поведения человека является автоматизм определенных этикетных действий: автоматически встать при входе любой женщины в комнату (для мужчины), спросить разрешения закурить у находящегося рядом даже незнакомых людей, сказать «Пока» приятелю, но «До свидания!» бабушке приятеля, и т.п.

Несмотря на то что разговорная речь обслуживает в основном обиходно-бытовую сферу общения, она может «дозированно» использоваться в деловой, научной и публицистической сферах в зависимости от ситуации (при общении людей одного социального статуса, возраста, при необходимости «разрядить» напряженность, при желании оживить, «украсить» речь).

В художественной речи текст, в зависимости от поставленных автором задач, может включать в себя средства любого стиля речи, в том числе и разговорного.

Характерные особенности разговорной речи (разговорного стиля) отражены на всех уровнях языковой системы:

- ее звучание в обиходно-бытовых ситуациях отличается от канонического неполнотой, «усеченностью», «стертостью» произношения: *када* (когда), *щас* (сейчас), *драсьть* (здравствуйте), интонации более богаты и разнообразны, чаще меняется темп речи;

- широко употребляется обиходно-бытовая лексика, фразеология; грамматика и словообразование имеют специфические средства выражения (*дай чем вытереться* вместо *дай полотенце*, *маршрутка* вместо *маршрутное такси*), преобладают простые предложения, в речь активно включаются обращения, частицы, междометия;

- активно используются повторы, вставные и присоединительные конструкции.

Особо следует отметить роль этикетных средств, служащих, по выражению одного из лингвистов, взаимными «поглаживаниями» собеседников. Как ребенок хуже развивается без ласки, так и общение без таких «поглаживаний» неполноценно, ущербно.

Наряду с обращениями, вопросами, выражениями согласия и сомнения, жестами и мимикой этикетные средства служат для установления контакта между собеседниками, т.е. являются *контактоустанавливающими* средствами.

Роль внеязыковых факторов в разговорной речи. Когда ученые-филологи начали целенаправленно изучать русскую разговорную речь, они стали прежде всего ее записывать — разговоры дома за столом и в магазине у прилавка, в транспорте и в очереди к зубному... записывали речь горожан, жителей крупных городов, людей с высшим и средним образованием, тех, для кого русский язык является родным. Именно их речь была признана образцовой разговорной речью.

Живая речь людей оказалась совсем не похожей на то, что мы привыкли считать правильной речью. Вы, наверное, замечали, насколько ваш собственный голос в магнитофонной записи кажется вам чужим? Подобно этому, читая записи своих разговоров, образованные люди не верили, что они именно так говорят: «это неграмотно», «невозможно», «непонятно», «я не мог так говорить!».

В живой речи, протекающей линейно и без предварительного обдумывания, мы слышим самоперебивы, незавершенные фразы, вставки, поправки, самоуточнения, обрывы речи. И тем не менее это *абсолютно правильная речь*, которая успешно выполняет свои функции и в которой говорящим все понятно!

- Ну как?
- Порядок! Вот, смотри.
- Поздравляю! Теперь жена пусть сдает.
- Ну уж нет! Она же тотчас свою машину захочет!

Читая этот диалог, мы только к концу его понимаем, что речь идет о получении водительских прав. Но в конкретной ситуации устного диалога собеседники знают предшествующие события, показывают и рассматривают водительскую карточку, видят выражение лиц, знают о семейном положении друг друга и еще многое другое.

Прочитайте «правильный» диалог в иной ситуации:

- Простите, Вы не скажете мне, как добраться до вокзала?
- Насколько я знаю, Вы можете доехать до вокзала на метро или автобусе.
- А где находится станция метро?
- Видите напротив букву «М»? Это станция метро.

В реальной жизни диалог будет сокращен до двух реплик и взмаха руки.

Полную диалогическую речь вы услышите скорее от изучающих русский язык иностранцев. Человек, говорящий на родном языке, свободен в выборе как речевых, так и неречевых средств. Национальная специфика этого разговорного диалога будет проявлена, например, в том, что русский покажет на вход в метро рукой, а китаец — указательным пальцем, что для нас в этикетном плане неприемлемо.

Напомним, что каждая культура характеризуется своими невербальными средствами коммуникации: мимика, жесты, позы, направление взгляда, дистанция при разговоре; правила общения с другими людьми в транспорте, дома, на улице, в лифте.

Некоторые национальные особенности общения широко известны. Например, никто не удивится, если русский за день расскажет всю свою жизнь случайному соседу по купе, а англичанин не узнает его имени и за три дня пути. В тоже время, американцу покажется странным наш вопрос, какова площадь его квартиры (дома), а нас, пожалуй, озадачит его интерес к тому, сколько у нас в доме спален. Русский не поймет, почему в японских гостиницах нет четвертого номера (4 — несчастливое число), а японец не ожидает, что два цветка, принесенные на день рождения девушки, не обрадуют ее, а огорчат.

Межкультурная коммуникация, или, как сейчас принято говорить, диалог культур, может протекать только в условиях уважительного, заинтересованного общения, терпимости к чужим взглядам и привычкам, желания их узнать и понять, что особенно важно в настоящее время.

Итак, разговорная речь, протекая в устной форме, разворачивается линейно и характеризуется спонтанностью, неподготовленностью, когда выбор речевых средств происходит в процессе говорения. Ввиду своей ситуативной обусловленности разговорная речь может быть экономна или избыточна, подкрепляется жестами и мимикой, зависит от отношений и настроения говорящих, от национальной специфики и т.п.

Записи устной разговорной речи убедительно показывают, что мы фактически владеем двумя языками: русским кодифицированным литературным языком и разговорным, который принято называть разговорной речью.

Речевые помехи, речевая агрессия и пути их преодоления. Вспомним уже описанный выше (см. раздел 1.3) протокол взаимодействия при передаче информации. Для успешности общения необходимо минимизировать число помех, в число которых входят неправильное произношение слов, неприемлемая интонация, неудачный выбор слова, некорректное построение фразы... Даже неподходящая к случаю одежда, поза и взгляд могут послужить препятствием к удачному развитию речевого события.

Одной из таких коммуникативных помех является употребление навязчивых слов и слов-паразитов: *на порядок выше* вместо *намного выше* (*на порядок* значит *в 10 раз*); *по большому счету* вместо *вообще*; *как бы* в случае несомненного факта или суждения; и т.д.

Большой проблемой нашего времени стало широкое употребление обсценных слов, или мата, молодежью, детьми, даже женщинами и девушками. Представьте себе, что вам под ноги выплескивают ведро помоев — примерно такое же чувство возникает у нормального человека, когда он слышит мат. Грубое, «непечатное» слово — это настоящая речевая агрессия, вызывающая дискомфорт, отрицательные эмоции, подавленность у невольного слушателя, а тем более — адресата брани.

Ниже приведены два письма из форумов Интернета, имеющих прямое отношение к обсуждаемому вопросу.

1. Я считаю, что теперь просто нереально жить без матов, а может быть, и реально, но просто мы уже сами не можем себя контролировать!!!

2. А я вообще считаю, что не выражаться в любом месте при любых обстоятельствах, это просто замечательно. Я уважаю тех людей, которые не ругаются матом, не засоряют свои мозги и мозги своих знакомых. Тем более, когда общаешься в компании людей, выражающихся нецензурно, ты постепенно привыкаешь к их выражениям (в данный момент не только маты, но и словечки типа «по-братски», «вот», «по жизни», «едренифени», «все дела») и очень потом сложно не повторять эти фразы, когда ты уже в другой компании.

В этих письмах-репликах содержится несколько важных для нас мыслей собеседников о невозможности кон-

тролировать свое речевое поведение, неумении соблюдать социальные, групповые нормы речевого этикета. При этом участники форума, школьники и студенты, испытывают потребность изменить качество своей речи, а значит, и качество своей жизни.

Можно сказать, что из этих потребностей выросла новая область науки — речевая конфликтология. Она изучает причины коммуникативных неудач, речевых конфликтов, сбоев и способы их преодоления, снятия, а также, что более важно, прогнозирования и тем самым уклонения от них, поскольку речевой конфликт может перерасти в конфликт межличностный и уже, конечно, не только языковой.

В одной из книг Д. Донцовой героиня рассказывает, как она обезоруживает скандальных людей (*— Что расселась?! Подвинуться не можешь? — Что вы, что вы! Садитесь, пожалуйста, я вас просто не заметила.*)

Причины речевой агрессии и, следовательно, неуспешной коммуникации очень разнообразны. К ним относятся и непонимание слова или одного из его значений (*— Это беспрецедентно! — Только не надо ругаться!*), и неправильная интонация, и нарушение стилистических, этических норм речевого поведения, и даже грамматических языковых норм (*— Мы сегодня в концерт идем. — В концерт! Э-эх! Деревня!*). Вспомните анекдот, юмор в котором основан только на изменении интонации фразы:

Отец: Ну, что за дети пошли! Вот, сын прислал телеграмму: «Папа, дай денег!» Нет, чтобы написать вежливо, почтительно: «Папа, дай денег».

На несоответствии речевого оформления реплик основаны многие языковые шутки (*— А что это он все время шастает (просторечие)? — Мобильный (книжное, в значении «подвижный») потому что!*).

Неправильности в разговорной речи могут появляться и восприниматься как индивидуальная манера речи. Но есть грань, за которой эти коммуникативные помехи вызывают речевой конфликт. В книге Д. Быкова «Как Путин стал президентом США» обыгрывается своеобразная разговорная речь В. С. Черномырдина.

— Значит так, — диктовал Черномырдин. — Все было не так. Все было так, как я сейчас скажу, как. С одной стороны, конечно, ежели так поглядеть, то выйдет совсем другое. Но вы не подумайте, что я оспариваю. Еще чего! Я только хочу сказать, что

в каждом случае нужен подход. Мы же не можем это. Как эти. Мы не можем так огульно. Мы должны не так, а с пониманием, с твердым осознанием того, что если это так, то иначе не бывает. Не могло быть иначе, даже если бы хотелось.

Дешифраторы писали: «За годы, проведенные с Борисом Николаевичем Ельциным, мы много узнали друг о друге. Конечно, бывало всякое, случались отдельные несогласия. Хочу подчеркнуть, что я всегда в своей работе прежде всего преследовал интересы России, свободного демократического общества, гордой и независимой державы. Что же касается отдельных несогласий, так ведь при решении исторических задач такого масштаба издержки неизбежны...»

В данном случае это написано больше в шутку, чем всерьез. Но не нужен ли дешифратор кому-то из нас?

Практикум

Тест

1. Экспрессивность и эмоциональность речи является чертой:
 - а) публицистического стиля речи;
 - б) разговорного стиля речи;
 - в) научного стиля речи.
2. Выбор вербальных и невербальных средств общения осуществляется в зависимости от:
 - а) желания говорящего;
 - б) речевой ситуации;
 - в) потребностей и реакции адресата.
3. Носителями русского литературного языка являются:
 - а) все русскоговорящие;
 - б) образованные носители языка;
 - в) жители больших городов.
4. Помехи в речевой коммуникации — это:
 - а) шумовой фон речи;
 - б) незнание языка общения;
 - в) неверный выбор слов и строя фраз.

Вопросы для самоконтроля

1. Каким функциональным стилям русского литературного языка и по каким признакам противопоставлена разговорная речь?
2. Входит ли просторечие в понятие разговорная речь?
3. Какая коммуникативная функция является главной для РРР?
4. Как вы понимаете понятие «норма разговорной речи»?

5. Какие сферы общения обслуживает РРР?
6. Что такое невербальные средства коммуникации?
7. Приведите примеры национально специфических средств невербального общения у разных народов.

Задания для самостоятельной работы

Задание 1. Найдите в следующем фрагменте стиливые черты разговорной речи: а) неофициальность, непринужденность; б) ситуативность; в) эмоциональность, экспрессивность.

Дальше рассказывать? А не проедем? Ты смотри, а то я плохо дорогу знаю.

Так вот, отец мне обычно водить не дает, а тут жара такая, он устал, ну и... Я что, нормально, не в первый раз. Нет, ну я ведь уже на даче ездил за грибами, ты что, забыл? Еду, все спокойно, тихо-мирно, километров 100 даю... Угу, отец-то спит. И вдруг а повороте какая-то задрипанная «пятерка» меня подрезала! Не джип, не «бомба» — наглость просто! Я по тормозам. Отец проснулся, конечно. «Что такое! Как ты едешь!» — короче, сам не свой. Не доспал, понимаешь. Я — ладно, молчу, а он... Что? Выходим?

Задание 2. Прочитайте мнение о словах-паразитах, характерных для современной разговорной речи, и о тех, кто их употребляет.

Привычка через каждые пять фраз добавлять «на самом деле» характеризует человека, который знает или думает, что знает, чего хочет, но в тоже время не уверен в том, что собеседник поверит в истинность его слов, не доверяет своей способности говорить убедительно. Человек, говорящий постоянно и не к месту «как бы», с одной стороны, не уверен в себе, а с другой — сомневается в объективности и определенности окружающего мира: «Я как бы не могу ничего ни утверждать, ни отрицать в точности».

Согласны ли вы с этим высказыванием?

Напишите подобные рассуждения о словах-паразитах *короче, типа, блин*. Прочитайте свои заметки в группе, выберите или составьте наиболее полные и интересные высказывания.

Задание 3. Прочитайте примеры РРР, найдите в них и вычеркните слова, употребленные неоправданно.

1. Это была бутылочка раствора аммиака, короче — нашатырный спирт.
2. Да отстань ты от нее! На самом деле, отстань!
3. А что у нас вчера было-о!.. Короче, пошли мы с Петьюшкой купаться. И вот тамто!..
4. Смотри, облака какие! Как бы мет-

лой по небу размело... 5. Лера уже как бы пришла, но я с ней еще не разговаривала. 6. Деревья там посадили... не помню названия...ну, типа туи. 7. Мы ему о долге, а он, типа, не понимает! 8. Ну, Колька и дает! Построил дом типа замка, на процессе нефтяной женился, а теперь у него депрессия, видишь ли! 9. Это мне кажется, что кто-то там говорит, или на самом деле? 10. Кто он тебе? — Как кто? Друг! На самом деле, я собираюсь за него замуж.

Задание 4. Запишите примеры употребления слов-паразитов в речи студентов. Сравните результаты в группе.

Задание 5. Прочитайте предложения и попробуйте выразить ту же мысль, «сняв» агрессивность речевых высказываний. Например: «А ну не курить здесь!» — «Вы знаете, у нас не курят».

1. Не хлопай дверью! 2. Ну и растяпа же ты! 3. Вечно ты все забываешь! 4. Сто раз тебе говорить? 5. Дверь не открывать! 6. Какую ты мелешь чушь! 7. Ты, конечно, опять руки вымыть забыла! 8. Что я, обязан, что ли, за всеми убирать? 9. Ты, что, как маленькая, ревешь? 10. Никогда не перебивай старших! Ну и молодежь пошла! 11. Грубиянка, как ты со мной разговариваешь! 12. Мать, что за платье ты себе купила? Отстой! 13. Ты постоянно клянчишь у отца деньги, нет, чтобы самой заработать! Я в твои годы...

Задание 6. Прочитайте некоторые приемы контроля над речевой агрессией. Выберите самые, на ваш взгляд, эффективные и объясните свой выбор:

- 1) игнорирование грубости или бестактности;
- 2) переключение внимания;
- 3) положительные оценочные высказывания;
- 4) открытое словесное порицание;
- 5) шутка;
- 6) убеждение.

Задание 7. К приемам предыдущего задания подберите подходящие высказывания из данных ниже.

1. Я полностью согласен с тобой, но почему так агрессивно?.. 2. Ты же рассудительный человек, что ж ты из себя выходишь?! 3. Давай перенесем разговор на завтра, тогда и Аня послушает. 4. Я с тобой говорить в таком тоне не буду! 5. Мы с тобой напоминаем героев того анекдота!.. 6. Ты такой красивый, интеллигентный парень, даже странно слышать такие слова!.. 7. «Ты, Зин, на грубость нарываешься, все, Зин, обидеть норовишь!» 8. По-моему, тебе лучше отдохнуть. 9. На эти слова можно и обидеться. 10. Прекратите ругаться! Уши вянут

вас слушать! 11. Давай посмотрим на это иначе, ведь всегда есть другая сторона вопроса.

Задание 8. Успешность диалога зависит от многих факторов. Заполните таблицу постоянных и переменных факторов, определяющих протекание диалога: воспитанность, интерес к предмету речи, эрудиция, отношение к собеседнику, цели диалога, возраст, социальное положение, пол, физическое состояние в момент речи, осведомленность в предмете разговора, интерес к теме, темперамент, образование.

Постоянные факторы	Переменные факторы
1. Национальная специфика речи	1. Настроение в момент речи
2.	2.
3.	3.
4.	4.
...	...

Задание 9. Прочитайте диалог из повести Б. Акунина «Алтын-Толобас». Определите причины взаимонепонимания героев, их возраст, социальную принадлежность, темперамент.

- Теперь я буду говорить, а ты лови ухом, понял?
- Что?
- Помалкивай и слушай. (...)
- Вот и Кузя Свищ так считает.
- Кузьма Свищ? Колумнист вашего журнала?
- Да, наш суперстар. (...)
- А райтер что делает?
- Пока ничего. (...) Ладно, это тебе по барабану.
- Что?
- Ну, к делу не относится. (...)
- У нашего Мцыри, оказывается, две СБ.
- Две эсбэ?.. А что это — «эсбэ»?
- Служба безопасности. (...) Причем жутко засекреченная, о ней даже — Сергеев не знает.
- Кто?
- Сергеев — это гэбэшник. (...) Чем это пахнет?
- Это пахнет нелегальной деятельностью.

Задание 10. Прочитайте парные предложения РРР с нужной интонацией. Какими оттенками значений они различаются?

Кто тебе звонил? — Ну и кто тебе звонил?
Возьми прихватку! — Взяла бы ты прихватку.
Вы замужем? — Так вы замужем?
Легко у тебя получилось. — Легко же у тебя получилось!
Вы не знаете его. — Где вам знать его!
Не надо его жалеть. — Еще и жалеть его!
Это сын пришел? — Это сын, что ли, пришел?

Задание 11. Прочитайте вслух высказывания и попросите товарищей аргументировать свое согласие или несогласие с утверждениями.

1. Речевая агрессия, как пожар, охватила современное общество. Особенно актуально это для детской речевой среды и педагогического общения.
2. Агрессия не только недопустима в этическом отношении, но и просто неэффективна с коммуникативной точки зрения.
3. Для коммуникации очень важна способность к эмпатии — сопереживанию проблемам собеседника.

Задание 12. Как вы помните, разговорная речь ситуативно обусловлена и потому отличается неполнотой, усеченностью синтаксических конструкций. Прочитайте диалог и определите, в какой ситуации он происходит и о чем идет речь. Составьте «полный» диалог.

- Настя! Ну, убежало же!
- Ой! Да нет, успела.
- Успела... Который раз! Говорю же: не уходи!

Задание 13. Отредактируйте разговорный монолог, исходя из потребностей официального общения. Как можно изложить описанный в диалоге трудовой опыт в резюме (письменный вариант) и представить в интервью при приеме на работу (устный вариант)?

- А ты что, уже работаешь?
- Да, в конторе одной.
- И кем же?
- Да так, по рекламе.
- Промоутер, что ли? Там же одни девчонки!
- Много ты понимаешь! Самплеров подбираю, обучаю... Тут с людьми надо уметь работать.
- Деньги, что ли, нужны?
- Да нет, родители дают... Но неплохо иметь кое-что лишнее в кармане.

Темы рефератов

1. Речевые особенности моих однокурсников.
2. Разговорная речь на чатах в Интернете.
3. Слова-паразиты в речи преподавателей/студентов.
4. Сравнительная характеристика: речь моего отца и речь моей матери в ситуациях обиходно-бытового общения (дома).

Литература

1. Гольдин В. Е., Сиротинина О. Б., Язубова М. К. Русский язык и культура речи: Учебник для студентов-нефилологов. М., 2002.
2. Земская Е. А. Русская разговорная речь: лингвистический анализ и проблемы. М., 1979.
3. Сиротинина О. Б., Кузнецова Н. И. [и др.]. Хорошая речь. Саратов, 2001.

4.6. Культура телефонного разговора

- Из этого раздела вы узнаете, в чем заключается специфика телефонного разговора, из каких частей он состоит, что такое языковые клише телефонного разговора, какая разница между «санкционированными» и «несанкционированными» телефонными разговорами, каковы правила речевого этикета в телефонном разговоре; получите представление о правилах телефонного общения с секретарем; познакомитесь с рекомендациями по оптимальному ведению телефонных переговоров.
- Вы научитесь вести деловой телефонный разговор с соблюдением этических норм, использованием языковых клише и с учетом временных ограничений.
- Вы овладеете этикетными нормами делового телефонного разговора.

Специфика телефонного разговора заключается прежде всего в его дистантности. Дистантность общения обуславливает отсутствие части его паралингвистических факторов (жесты, мимика и пр.). В связи с этим возрастает роль других паралингвистических факторов общения, в частности *интонации* — нередко она не менее важна, чем само содержание разговора. Автор книги «Современное делопроизводство» М. В. Кирсанова отмечает, что если в разговоре

возникает расхождение между его содержанием и тоном, слушатели в большей степени склонны доверять тону. Поэтому интонации разговора следует уделять не меньшее внимание, чем его смыслу.

Опосредованное общение служит причиной для возникновения дополнительных шумов, поэтому особенно важны такие характеристики разговора, как *громкость и четкость произношения*. Абонент на другом конце линии должен ясно слышать вас, поэтому все слова нужно произносить более громко и отчетливо, чем в обычном разговоре. Не следует, однако, впадать в другую крайность и оглушать собеседника криком.

Еще одним специфическим фактором телефонной коммуникации является *стоимость* переговоров. Очевидно, что этикет телефонных переговоров направлен на экономию как собственных средств, так и средств партнера — отсюда требования по ограничению времени переговоров. На информационную беседу по телефону рекомендуется тратить не более полутора минут, на беседу, целью которой является решение проблемы, — не более трех минут. При общении по междугородному, международному или мобильному телефону разговор не должен превышать две минуты, даже если он предполагает обсуждение и решение вопросов.

Телефонный разговор рекомендуется разбивать на несколько частей:

- 1) инициальная часть;
- 2) введение в курс дела;
- 3) обсуждение ситуации;
- 4) заключительная часть.

М. В. Кирсанова предлагает следующие временные нормативы для каждой из частей:

- взаимные представления — 15–25 с;
- введение в курс дела — 35–45 с;
- обсуждение ситуации — 1 мин 35 с — 1 мин 45 с;
- подведение итога и слова прощания — 15–25 с.

В российской практике, к сожалению, лаконичность телефонных переговоров пока еще не стала нормой. Нередко разговоры по телефону продолжаются 10–15 мин, а иногда и более. Интересно, что для западного бизнесмена раз-

говор, длящийся более трех минут, — это «нетелефонный разговор»¹.

Сократить время разговора можно также путем тщательного *предварительного* обдумывания словесных формулировок, которые в особо ответственных случаях можно записать. Старайтесь выразить существо проблемы одной фразой. Заранее заготовленная краткая фраза, содержащая основные положения предполагаемого разговора, очень пригодится, например, при «общении» с автоответчиком.

Часто целесообразно пользоваться готовыми *клише* для телефонных разговоров. К ним относятся, например, такие слова и выражения: *«Здравствуйте! С вами говорит...»*; *«Могу ли я поговорить с...»*; *«Я звоню по поручению (по вопросу)...»*; *«Не могли бы вы ответить на несколько вопросов: ...»*; *«Нам нужно обсудить несколько проблем...»*; *«Давайте подведем итог...»*; *«Спасибо за консультацию»*.

Отвечающему на звонок тоже целесообразно использовать *клише*: *«Здравствуйте! ...у телефона (...слушает)»*; *«Как я вас понял, нам нужно...»*; *«Спасибо за предложение/приглашение»*; *«Мы постараемся учесть ваши пожелания»*.

В условиях дефицита времени в телефонных разговорах допускается вторжение в чужую речь, но оно обязательно должно сопровождаться соответствующей этикетной лексикой (*«Извините, я закончу мысль...»*; *«Мне хотелось бы уточнить еще несколько деталей...»*; *«Одну минуточку, мне нужно уточнить...»*; *«Простите, у меня есть соображения по этому вопросу...»*).

Телефонные разговоры бывают «санкционированными» и «несанкционированными». К «санкционированным» относят звонки по контактным телефонам (номера, которые специально выделены организацией для решения оперативных вопросов), а также звонки, время которых оговорено заранее. Все остальные телефонные разговоры можно считать «несанкционированными». Если ваш звонок «несанкционированный», не забудьте извиниться и уточнить, есть ли у собеседника время. Возможно, такой звонок будет лучше перенести на более удобное для отвечающего время, переведя его тем самым в класс «санкци-

¹ В России под «нетелефонным» обычно понимают разговор, содержащий секретную информацию или же сведения личного характера. Очевидно, что и та и другая информация не должна быть предметом служебного разговора. — *Авт.*

онированных». Если вы звоните по мобильному телефону, рекомендуется в самом начале разговора узнать, где находится в данную минуту ваш собеседник и удобно ли ему разговаривать, а также можно ли перезвонить ему по стационарному номеру.

В том случае, если вы принимаете звонок, необходимо также соблюдать некоторые правила. Отвечающий не должен молчать. Поскольку при телефонном разговоре нет визуального контакта, единственным подтверждением внимательного слушания являются соответствующие словесные сигналы («да-да», «понятно», «так...» и др.). Если такие сигналы отсутствуют, у собеседника возникает ощущение, что вы не слушаете его, не заинтересованы в разговоре, не желаете поддерживать контакт. Старайтесь избегать слишком длинных пауз.

Отвечающий на телефонный звонок обязательно должен представиться, причем делать это необходимо сразу же после того, как снята трубка: *«Здравствуйте! Фирма “Янтарь”, секретарь директора Инна Николаевна Петрова»*; *«Алло! Деканат биологического факультета, заместитель декана по работе со студентами старших курсов Михалевич слушает»*. Если на звонок отвечает «случайный» человек, например преподаватель кафедры, оказавшийся около телефона вместо секретаря, то достаточно уточнить название своей организации: *«Здравствуйте! Политехнический университет, кафедра русского языка»*. Единственное исключение из правила — это звонок, принятый на мобильный телефон, потому что владелец номера известен заранее. Если снявший трубку не представился, целесообразно в начале или в конце разговора уточнить, с кем вы говорите, чтобы быть уверенным в том, что информация получена от компетентного лица, и иметь возможность сослаться на него при использовании этой информации.

Не забудьте, что инициатор разговора тоже должен назвать себя: *«Здравствуйте! С вами говорит Агата Леонидовна Коротких с кафедры иностранных языков. Будьте добры, позовите, пожалуйста...»*

Часто переговоры по телефону проходят в несколько этапов. Как пишут специалисты, чем выше занимаемая должность, тем больше человек защищен от посягательств на его бесценное время. Для того чтобы добиться права поговорить с нужным вам человеком, следует сначала провести телефонные переговоры с его секретарем.

Вот несколько несложных правил, которые помогут при общении с секретарями.

1. Относитесь к секретарю с таким же уважением, как и к начальнику. Часто многие вопросы можно решить непосредственно с секретарями. Постарайтесь выяснить, как зовут секретаря, и обращайтесь к нему по имени и отчеству (обращение по имени допустимо только в том случае, если сам секретарь предложил вам называть его таким образом). Не допускайте фамильярности и старайтесь держаться строго в рамках делового общения.

2. Не будьте назойливы. Чтобы решить вашу проблему, скорее всего, потребуется не двадцать пять вопросов, а всего два-три. Не пытайтесь решить с секретарем вопросы, находящиеся вне его компетенции. Не надоедайте звонками: если вам назначено время, когда нужно перезвонить, дождитесь этого времени.

3. Постарайтесь сформулировать тему вашего звонка таким образом, чтобы секретарь мог легко проинформировать начальника о том, кто звонит и по какому вопросу. Желательно также заранее продумать, что бы вы хотели передать в том случае, если беседа в настоящий момент по тем или иным причинам невозможна. Ваше сообщение должно быть таким, чтобы секретарь смог легко записать его. Говорите кратко и содержательно, подробности допустимы, но только самые основные.

4. Не забудьте представиться. Если разговор приходится отложить на другое время, обязательно оставьте информацию о том, когда и как с вами можно связаться: номера контактных телефонов, время, когда вас можно застать по этим телефонам, возможно, номера факсов и адреса электронной почты.

В заключение еще несколько простых рекомендаций.

✓ Если есть возможность, не экономьте на качестве связи и выбирайте лучшее, что может предложить рынок коммуникационных средств.

✓ Знайте, кто ваш возможный собеседник (лицо, на переговоры с которым вы рассчитываете, или лицо, которое может принять и передать информацию по назначению).

✓ Тщательно обдумайте содержание разговора (если нужно — подготовьте краткую запись основных положений), прежде чем поднимать телефонную трубку.

✓ Настройтесь на телефонный разговор. Хотя собеседник вас не видит, поправьте прическу, улыбнитесь и только потом снимайте трубку.

✓ Не набирайте номер по памяти, обязательно проверьте себя по записной книжке или телефонному справочнику.

✓ Будьте готовы записать сообщаемую информацию (рядом с телефоном всегда следует иметь авторучку или карандаш, бумагу для записей, телефонный справочник).

✓ Не спрашивайте при неправильном соединении «Куда я попал?» Просто уточните: «Это...?»

✓ Ни в коем случае не заставляйте собеседника угадывать, кто звонит.

✓ Не заставляйте собеседника ждать. Если вы не можете говорить, попросите его перезвонить через несколько минут.

✓ Не позволяйте вошедшему в помещение долгое время стоять и слушать вас: попросите посетителя зайти попозже или прервите телефонный разговор.

✓ Умейте вежливо отказаться от переговоров в данное время, оговорив время, более удобное для вас.

✓ Максимально эффективно используйте время разговора по телефону. Будьте при этом внимательны и предупредительны к собеседнику.

✓ При обсуждении совместных документов уточните, что вы используете ту же их версию, что и ваш собеседник.

✓ Никогда не спрашивайте: «Что вы делаете в субботу в три часа?» Сначала предложите программу действий, а потом уточните время.

✓ Не поддавайтесь искушению закончить деловой телефонный разговор шуткой, даже если вы говорите с хорошо знакомым вам собеседником.

Практикум

Тест

Обратите внимание: отдельные позиции теста предусматривают несколько вариантов ответов.

1. Удаленность собеседника при телефонном разговоре определяет такие его черты, как:

а) четкость и громкость произношения, особое внимание к интонации;

б) вежливость и предупредительность к собеседнику;

- в) лаконичность и умение сжато передать информацию;
 - г) грамматическая правильность речи.
2. Перед тем как начать телефонный разговор необходимо:
- а) предварительно записать все возможные варианты ответов на реплики вашего собеседника;
 - б) подготовить к использованию «Словарь трудностей русского языка» под редакцией Д. Э. Розенталя, М. А. Теленковой;
 - в) продумать содержание разговора, кратко сформулировать основную мысль, настроиться на разговор;
 - г) придумать эффектное завершение для разговора в форме шутки или розыгрыша.
3. «Несанкционированный» телефонный звонок — это:
- а) звонок лица, контакты с которым не приветствуются начальством;
 - б) звонок, который может нарушить планы одного из коммуникантов;
 - в) звонок, превышающий лимит времени, выделенный вашей организацией для телефонных переговоров;
 - г) звонок, в процессе которого разглашается государственная или коммерческая тайна.
4. «Нетелефонный» разговор — это:
- а) разговор, связанный с обсуждением приказов и распоряжений начальства;
 - б) разговор о погоде и самочувствии;
 - в) разговор средствами интернет-телефонии;
 - г) разговор, продолжительность которого превышает три минуты.
5. Разговор по мобильному телефону:
- а) требует уточнения местонахождения собеседника;
 - б) ничем не отличается от обычного звонка;
 - в) ведется по специальному протоколу;
 - г) всегда короче обычного звонка.

Вопросы для самоконтроля

1. Назовите паралингвистические факторы общения по телефону.
2. Опишите структуру телефонного разговора.
3. В чем особенности речевого этикета в телефонном разговоре?
4. В чем проявляются этический и коммуникативный аспекты телефонного разговора?

Задания для самостоятельной работы

Задание 1. Прочитайте образцы телефонных разговоров. Подчеркните в них формулы делового этикета. Отметьте границы частей разговора и напишите на полях названия этих частей.

Диалог 1

- Компания «Стройбизнес», вас слушает секретарь директора Семенова Анна Макаровна.
- Здравствуйте. С вами говорит менеджер по продажам фирмы «Каскад» Маркелов Александр Игнатьевич. Я договаривался созвониться с Аркадием Петровичем о приобретении нашей продукции.
- К сожалению, Аркадий Петрович сейчас в командировке. Он будет в конце недели. Я могу ему что-нибудь передать?
- Передайте, пожалуйста, мой контактный телефон. Маркелов Александр Игнатьевич: 951-20-79. Буду очень благодарен, если Аркадий Петрович найдет время, чтобы перезвонить мне.
- Хорошо, передам. Что-нибудь еще?
- Нет, спасибо. До свидания.
- Всего доброго.

Диалог 2

- Слушаю вас.
- Здравствуйте. Позовите, пожалуйста, Екатерину Николаевну.
- А по какому вопросу?
- По поводу гаража.
- Одну минуточку.
- Екатерина Николаевна, здравствуйте. Это Игорь Алексеевич. Екатерина Николаевна, в пятницу, в семь часов вечера у нас состоится заседание правления гаражного кооператива. Пожалуйста, подготовьте к обсуждению наши документы по приватизации земельного участка.
- Хорошо, подготовлю. Скажите, пожалуйста, Игорь Алексеевич, а мое присутствие обязательно? Дело в том, что у меня на это время запланирована личная встреча.
- Я бы вас просил по возможности перенести встречу, Екатерина Николаевна. Вы знаете, ситуация у нас сложная, а вы лучше всех владеете вопросом, во всяком случае, в части документального его оформления.
- Я поняла. Попробую освободить время и перезвоню вам.
- Договорились. В любом случае жду вашего звонка. До свидания.
- До свидания.

Диалог 3

- Здравствуйте. Технологический лицей № 5.
- Алло, здравствуйте. Скажите, пожалуйста, я могу получить у вас информацию о курсах по бухгалтерскому учету?

— Да, пожалуйста. Все курсы по бухгалтерскому учету платные, в рамках дополнительного образования. Есть трехмесячные, четырехмесячные и шестимесячные курсы. Стоимость обучения соответственно пять тысяч, шесть тысяч и восемь тысяч рублей. Оплата производится через нашу бухгалтерию.

— А сколько раз в неделю занятия?

— Обычно два раза в неделю по три академических часа.

— А по каким дням?

— Как правило, по вторникам и пятницам с шести часов вечера, но могут быть и изменения.

— А что вы предлагаете по окончании курсов?

— Мы выдаем свидетельство и, по вашему желанию, передаем ваши координаты в городскую службу занятости.

— А с какого числа начинаются занятия?

— По мере комплектования групп.

— И последний вопрос. Как вас¹ найти и в какое время лучше подъехать, чтобы записаться на курсы?

— Наш адрес: улица Борисова, дом 55. Лучше всего подъехать на сто пятьдесят втором автобусе, остановка «Технологический лицей № 5». Вы нас сразу найдете: трехэтажное желтое здание с белыми колоннами. Отделение вечерних курсов на первом этаже, комната 5, работает с 16 до 19 часов, бухгалтерия работает с 10 до 18 часов.

— Спасибо. А с кем я разговаривал?

— Секретарь учебной части Васильева.

— Еще раз спасибо, до свидания.

— До свидания.

Задание 2. Прочитайте вслух образцы телефонных разговоров из задания 1. Прохронометрируйте свое чтение.

Задание 3. Запомните содержание этих разговоров и попробуйте повторить диалоги по ролям, укладываясь в три минуты.

Задание 4. Ниже приводятся примеры стандартных фраз, используемых в телефонном разговоре. Изучите их. Подчеркните фразы, которые вы чаще всего употребляете в телефонном разговоре.

¹ В данном случае имеется в виду местонахождение фирмы. — *Авт.*

Стандартные фразы, рекомендуемые для использования при ведении деловых телефонных разговоров

Языковые формулы	
Этап разговора	Инициатор разговора
1. Начало разговора	
Формула приветствия	Здравствуй! Добрый день!
Представление	Вас беспокоит... С вами говорит... из фирмы... Я звоню по поручению... меня зовут... Я представляю интересы...
Уточнение адреса разговора	Будьте добры, соедините, пожалуйста, с... Позовите, пожалуйста... Могу я поговорить с... Простите, это фирма...? Простите, я говорю с...?
Реакция на отсутствие адресата разговора?	Простите, вы не могли бы передать... что... Не могли бы вы передать... что звонили из фирмы... и просили его перезвонить нам по телефону... Скажите, пожалуйста, а когда он (она) будет? Простите, пожалуйста, когда можно перезвонить, чтобы застать его? Простите, пожалуйста, вы не подскажете, как с ним (с ней) можно связаться? Я из фирмы... по вопросу... Простите, удобно будет, если я перезвоню через два часа?
	Отвечающий на телефонный звонок
	Здравствуй! Добрый день! Алло! Слушаю вас!
	Фирма... ...у телефона ...слушает
	К сожалению, его сейчас нет на месте. Что ему передать? ...сейчас на совещании. Вы не могли бы перезвонить через 15 минут? ...нет, он будет завтра с 10 до 12. Как вас представить? Да, я слушаю. Я у телефона.
	Хорошо, передам ... Да, пожалуйста...

Продолжение

Языковые формулы		Отвечающий на телефонный звонок
Этап разговора	Инициатор разговора	
Извинение за «несанкционированный звонок»	Я могу отвлечь вас ненадолго? Вы можете уделить мне несколько минут? Я могу отнять у вас немного времени?	Да, пожалуйста. Да, я вас внимательно слушаю. К сожалению, я очень занят. Не могли бы мы перенести разговор на... Извините, но сейчас у меня посетители. Не могли бы вы перезвонить через... минут? Вы не могли бы перезвонить попозже? Вам не трудно позвонить завтра?
2. Введение в курс дела		
Исходная информация	Я звоню по вопросу/поводу (воп по какому вопросу) У меня к вам следующий вопрос... Я звоню по просьбе... Я звоню по рекомендации...	
	Вы не могли бы... Нам нужно... Я должен... Меня просили...	...проинформировать ...поставить в известность ...обсудить с вами ...сообщить ...проконсультировать ...связаться с...
3. Обсуждение ситуации		
Ссылка на источник информации	По моим предположениям... По данным управления... Как нам стало известно...	

Продолжение

Языковые формулы	
Этап разговора	Инициатор разговора
Перезапрос и авторизация информации	Отвечающий на телефонный звонок
Коррекция	<p>Как я вас понял...</p> <p>Как я понимаю, вы утверждаете...</p> <p>Другими словами, вы считаете...</p> <p>Если я вас правильно понял, вы говорите...</p> <p>Вы не могли бы повторить...</p> <p>Простите, не расслышал...</p> <p>Простите, вы не могли бы говорить погромче (позднее)?</p>
Стремление перехватить инициативу	<p>Одну минуточку, мне нужно уточнить...</p> <p>Простите, у меня есть соображения по этому вопросу...</p>
Подведение итогов	<p>Как я понимаю, это все? Вы закончили?</p> <p>Поэтому вопросу, кажется, все?</p> <p>У вас есть еще какие-нибудь пожелания?</p> <p>У вас есть еще вопросы?</p>
	<p>Вы меня слышите?</p> <p>Вы поняли мое сообщение?</p> <p>Вы меня совсем верно поняли...</p> <p>Боюсь, что вы меня не правильно поняли...</p> <p>Кажется, вы меня не так поняли...</p> <p>Извините, я закончу мысль...</p> <p>Мне хотелось бы уточнить еще несколько деталей...</p> <p>Итак, мы договорились?</p> <p>Я думаю, что теперь ситуация ясна...</p> <p>Как я понимаю, теперь мы обо всем договорились.</p> <p>Вот, пожалуй, и все, что мне нужно было вам сообщить... Больше никаких уточнений и дополнений не будет?</p> <p>У вас будут еще какие-нибудь соображения поэтому вопросу? Вы удовлетворены таким решением вопроса?</p>

Языковые формулы	
Этап разговора	Инициатор разговора
	Отвечающий на телефонный звонок
4. Заключительная часть разговора	
Благодарность	Очень признателен за помощь... Спасибо за консультацию...
	Не стоит благодарности. Это моя обязанность. Ну что вы, это пустяки... Мне было приятно сделать это... / помочь вам... Спасибо за предложение, мы обязательно его обсудим... Благодарю за приглашение, с удовольствием его принимаю... Ничего страшного. Не беспокойтесь, все в порядке.
Извинение за несанкционированный звонок	Прошу прощения за то, что оторвал вас... Извините за то, что беспокою вас вне рабочее время / в выходной день... Извините, пожалуйста, за слишком долгий разговор Простите, что оторвал вас от дел... Извините за поздний звонок... Простите, пожалуйста, что побеспокоил вас в выходной день... Примите мои извинения за...
	Жду вашего звонка. Буду ждать известий от вас. Всего доброго.
Прощание	Обязательно позвоню. Постараюсь поскорее связаться с вами. И вам всего доброго. До свидания. До встречи. До завтра. Всего доброго. Всего хорошего. Удачи вам! Успешной поездки!

Задание 5. Приведите свои примеры фраз, которые можно использовать на разных этапах делового телефонного разговора.

Приветствие: _____

Представление: _____

Уточнение адресата разговора: _____

Реакция на отсутствие адресата разговора: _____

Извинение за «несанкционированный звонок»: _____

Введение в курс дела: _____

Обсуждение ситуации: _____

Перефразирование и авторизация информации: _____

Коррекция: _____

Стремление перехватить инициативу: _____

Подведение итогов: _____

Благодарность: _____

Прощание: _____

Задание 6. Прочитайте информацию о проведении конференции. Проинформируйте заинтересованные стороны, используя материалы заданий 4, 5. Разыграйте ситуацию телефонного разговора (время разговора — не более двух минут).

Уважаемые коллеги!

Приглашаем вас принять участие в работе международной конференции «Интеллектуальные технологии в образовании», которая состоится в **Санкт-Петербургском техническом университете в октябре 2005 г.**

Основные направления работы конференции:

- международная научная деятельность высших учебных заведений;
- проблемы и методология подготовки специалистов;
- интеллектуальные технологии подготовки специалистов в XXI в.

Сроки подачи заявок:

до 15 августа — заявка на участие и тезисы докладов;

до 20 сентября — подтверждение принятия докладов.

Для участия в работе конференции необходимо направить в адрес Оргкомитета следующие **материалы:**

- тезисы доклада: название доклада, авторы, адреса и текст (не более 500 слов) на русском языке;
- заявку на участие в конференции (форма прилагается);
- сведения об авторах (фамилия, имя, отчество полностью, год рождения, ученая степень, звание, место работы и должность, служебный и домашний адреса с почтовыми индексами, телефоны и обязательно e-mail).

Наш электронный адрес: conf@uni.ru.

Наш телефон: (812) 444-77-99.

Задание 7. Подготовьте информацию об условиях участия в конференции (см. задание 6) для того, чтобы записать ее на автоответчик одному из возможных приглашенных докладчиков. Время произнесения фразы — 30 с.

Задание 8. Прочитайте тексты предложений по трудоустройству. Позвоните в фирму и получите дополнительную информацию об условиях работы и требованиях к претенденту. Разыграйте ситуацию телефонного разговора (время разговора — не более четырех минут).

Текст 1

Фирма «Н-центр»

набирает сотрудников на ряд вакансий с возможностью работы по городу и области (возраст 20–50 лет).

ОТКРЫТЫ ПОЗИЦИИ:

- торговый представитель-демонстратор (обучение) — з/п 28 300;
- помощник менеджера — з/п от 32 000.

370-4800, 374-9065

Текст 2

НАДОМНАЯ РАБОТА

Компания-разработчик ЗАО «РАДУГА»

проводит набор сотрудников

для производства

ШВЕЙНОЙ ФУРНИТУРЫ

в домашних условиях.

Оборудование предоставляется бесплатно.

З/п от 12 000 руб./месяц.

Мы ждем Вас ежедневно ровно в 14.00, выходные — воскресенье, понедельник.

Адрес: Ленинский пр., д. 161/3 (школа № 361), 3 минуты от станции метро «Московская»

Текст 3

ЗАРАБАТЫВАЙ КАЖДЫЙ МЕСЯЦ ОТ \$400 ДО \$2000!

• Бесплатное обучение

• Гарантированное трудоустройство

ЛЕГИОН

327-01-83

недвижимость

Собеседование

Задание 9. Договоритесь с представителями фирмы-партнера о времени и месте проведения деловых переговоров. Разыграйте ситуацию телефонного разговора (время разговора — не более четырех минут).

Темы рефератов

1. Телефонный разговор в современном бизнесе (на примере конкретной организации или предприятия).
2. Типичные ошибки в деловом телефонном разговоре.
3. Стандартное и «авторское» в деловом телефонном разговоре.

Литература

1. *Дональдсон Майкл К., Дональдсон Мими.* Умение вести переговоры для «чайников». М., 2000.
2. *Колтунова М. В.* Язык делового общения. М., 2002.
3. *Рожкова И. М.* Культура устной и письменной речи делового человека. М., 2005.
4. *Смелкова З. С.* Деловой человек: культура речевого общения. М., 1997.

4.7. Особенности общения в Интернете

- Из этого раздела вы узнаете, в чем различие между такими формами интернет-коммуникации, как чат, форум, электронная переписка, и каковы правила общения в каждой из этих форм.
- Вы научитесь эффективно использовать указанные коммуникации формы с учетом особенностей каждой из них.
- Вы овладеете речевым этикетом в различных формах интернет-коммуникации, электронного общения.

Способы общения в Интернете различны, и каждый из них подходит для определенного случая.

Чат (англ. *chat*) — это обмен сообщениями между пользователями электронной сети в режиме реального времени (то же в ICQ — так называемой *аське*). Это значит, что как только один из собеседников что-нибудь «говорит» (печатает свою фразу в окошке чата), ее видит каждый, кто находится в чате в данный момент. В чате можно одновременно общаться с неограниченным числом собеседников. При этом вы видите, что «говорит» каждый из них. Поэ-

тому чат подходит для дружеской беседы или для совместного решения каких-нибудь задач и вопросов, сообщения в нем строятся по правилам разговорной речи. Например:

Дима: Привет! Мне подарили котенка. Помогите выбрать ему имя.

Даша: Привет, Дима! Моего кота зовут Васькой. Назови своего так же!

Дима: Даша, у меня брат Вася... :) Так что нужно другое имя.

Леша: Привет, Дима! А какого цвета твой котенок?

Дима: Привет, Леша! Черного.

Леша: Тогда назови его Бегемотом, как в «Мастере и Маргарите»!

Даша: Нет, лучше Угольком или Чертенком!

Дима: На Бегемота он не похож — худой слишком, а Угольком или Чертенком звать неудобно.

Леша: Худой? Назови Шустриком!

Дима: Шустрик? Мне нравится! Спасибо, Леша!

Форум — это общение в отложенном времени. Это значит, что в форуме, в отличие от общения в чате, не нужно торопиться, задавая свой вопрос или отвечая кому-либо. Прежде чем оставить свой вопрос в форуме, можно тщательно его продумать. Точно так же и у вашего собеседника будет время для того, чтобы хорошо обдумать свой ответ. Поэтому форум подходит для решения серьезных вопросов и задач. Например:

От Димы Петрова
07.10.2005 Re: котенок

Привет всем! Мне родители подарили котенка. Я никак не могу придумать ему имя. Обычные имена, типа Барсика или Мурзика, мне не нравятся. Помогите мне, пожалуйста!

Он черного цвета, короткошерстный, смешной, с огромными ушами. Очень любит играть с фантиками и шнурками, а из еды ему больше всего нравится рыба — если ему дать волю, он может есть ее целый день.

Жду ваших ответов. Спасибо!

От Лешы Иванова
К Диме Петрову:
08.10.2005 Re: котенок

Привет, Дима!

Если ты хочешь выбрать для своего котенка какое-нибудь оригинальное имя, можно посмотреть, например, имена древних богов. Раз он так любит рыбу, назови его Нептуном. Пусть вырастет в грозного бога морей!

В отличие от общения в чате и форуме, информацию, которую передают по **электронной почте**, не видит никто, кроме автора текста и адресата (если, конечно, письмо отправлено одному человеку, а не группе людей). По электронной почте можно передавать самый большой объем информации, к письмам можно прикреплять файлы. Поэтому этот способ общения подходит как для личной, так и деловой переписки, для совместной работы над текстом статьи, доклада и т.д. Например:

От Димы Петрова
08.10.2005 Re: котенок

Здравствуй, Леша!

Представляешь, вчера вечером родители подарили мне котенка! Он мне очень нравится, только вот я никак не могу придумать ему имя. Понимаешь, мне не хочется называть его каким-нибудь обычным именем, вроде Мурзика или Барсика, — такие имена уже приелись. Ты не мог бы помочь мне придумать для котенка какое-нибудь оригинальное имя? Чтобы тебе было легче, я немного расскажу о нем.

Он черного цвета, короткошерстный, с умными глазами. Он очень забавный — у него огромные уши. Весь день он играет со всем, до чего только может дотянуться своими коготками: со шнурками, фантиками от конфет, бабушкиными нитками для вязанья... Обожает есть рыбу. А еще он не выносит холод: если кто-то открывает в комнате форточку, он со всех лап мчится в другую комнату или залезает ко мне на колени — греться. Наверное, он любит лето, как и я.

Вот и все, что я пока о нем знаю. Заранее спасибо за ответ.

Дима

От Лешы Иванова
08.10.2005 Re: котенок

Здравствуй, Дима!

Повезло тебе, вот мои родители вряд ли подарят мне котенка. Ты написал про лето, и я неожиданно понял, какое имя может ему подойти! У Роберта Хайнлайна есть роман «Дверь в лето». Я напишу тебе выдержки из этого романа, чтобы ты понял, о чем я говорю.

«В ту зиму мы с котом Петронием Арбитром (Петроний, Гай Арбитр — римский писатель, автор романа “Сатирикон”) жили на старой ферме в штате Коннектикут. Существенным недостатком нашего жилища было множество наружных дверей — двенадцать, если считать дверь Пита. Я всегда старался устроить для него отдельный выход; здесь я вставил в разбитое окно нежилой спальни фанерку и вырезал в ней по ширине Питовых усов кошачий лаз.

Обычно Пит пользовался своей дверью, но категорически отказывался выходить через нее, как только выпадал снег. Тогда он принимался приставать ко мне, чтобы я открыл ему человеческую дверь, ибо был твердо убежден: хоть одна из одиннадцати дверей должна открываться в лето».

Если тебе понравился отрывок, то назови своего котенка Питом, и пусть он у тебя станет такой же яркой индивидуальностью, как кот из романа Хайнлайна!

Леша

Основные правила общения в чате, форуме и по электронной почте таковы.

1. *Чат* (или ICQ). Поскольку чат — это беседа в реальном времени, общение в нем протекает довольно быстро. Поэтому чтобы ваш собеседник не заснул, дожидаясь ответа, лучше всего писать как можно более кратко (особенно если вы еще не научились быстро печатать). Но даже если нужно писать быстро, не забывайте о грамотности. Написания вроде пресловутого «щасwirнус» в чатах достаточно часты. На самом деле такие «фразы» — элементарное неуважение к собеседнику, а при общении со старшими они просто недопустимы. Поэтому следите за тем, что пишете, проверяйте свою фразу, прежде чем отправить ее. Если вы не уверены в расстановке знаков препинания, сократите предложение, сделайте его более простым. Если не знаете, как правильно пишется слово, замените его более знакомым.

2. *Форум*. Если у вас возник серьезный вопрос, эффективным может оказаться обсуждение его в форуме. Любое сообщение остается в форуме довольно долгое время, и его может прочитать каждый вошедший. Поэтому сообщение, которое вы хотите поместить в форуме, нужно проверять еще более тщательно — вы не сможешь исправить ошибки после его размещения. Поскольку при работе с форумом вы располагаете временем, сообщения можно сначала писать в текстовых редакторах, которые автоматически будут проверять орфографию и подчеркивать красной чертой те слова, которые написаны неправильно. Прежде чем оставить сообщение, перечитайте его несколько раз, убедитесь в том, что оно будет понятно всем остальным. Следите за тем, чтобы мысли не прыгали с одного на другое, чтобы между ними прослеживалась логическая связь, чтобы тон письма не был обидным для собеседников, — общение в форуме приближается к публичному общению.

3. *Электронная почта.* При написании письма обратите внимание на строку «Тема». Тема письма должна соответствовать его содержанию. Не следует выбирать для письма тему «Срочно!» или «Прочитайте, пожалуйста, мое письмо». Письма с такими темами могут затеряться. Если вы отправляете письмо-ответ, в том числе преподавателю с выполненным заданием, лучше всего сохранить тему того письма, в котором это задание содержалось. Проще всего это сделать, нажав «Ответить», тогда тема письма сохранится автоматически.

Электронные письма пишутся с использованием тех же этикетных правил, что и обычные. Разговор в Интернете, как и любой другой разговор, начинается с приветствия. Далее идет основная часть письма: просьбы, предложения, ответы на вопросы и т.д. В конце письма используются формулы прощания. Культура письменной речи требует помнить о грамотности. Если вы не уверены в себе, пользуйтесь настройками проверки орфографии в почтовых программах. Письма за рубеж лучше посылать в приложении, чтобы не было проблем с прочтением кириллицы.

Практикум

Тест

1. В Интернете общаются с помощью следующих способов:
 - а) письмо, звонок, чат, DOS;
 - б) форум, чат, письмо, ICQ;
 - в) ICQ, чат, форум, факс.
2. В качестве темы письма лучше указывать слова:
 - а) покупка книг, конференция, заказ;
 - б) покупка книг, заказ, Петрову;
 - в) заказ, срочно, жду ответа.
3. Общение в реальном времени протекает:
 - а) в форуме;
 - б) электронной переписке;
 - в) чате.

Вопросы для самоконтроля

1. Назовите различия способов общения в Интернете.
2. В чем состоят особенности этикета в сети?
3. Каковы правила написания электронных писем?

4. Как избежать неграмотных написаний в электронной переписке?
5. Выскажите аргументы за и против грамотности в сети.

Темы рефератов

1. Сетевой этикет (нетикет)¹.
2. Различия виртуального и реального общения.
3. Есть ли психологические проблемы у постоянных обитателей сети?

Литература

1. Электронный ресурс: www.homeedu.ru/user/uatml/00000535/speak/1urok.html?page=print
2. Электронный ресурс: http://www.i2r.ru/art_index.shtml?id=224
3. Электронный ресурс: <http://www.artgraphics.ru/subscribe/07.html>
4. Электронный ресурс: <http://www.open.by/2003090806.html>
5. Электронный ресурс: http://info.indi.ru/articles/?papers_id=20030328103315

Ключи к тестам

Раздел 4.1 — **1** — а3, б4, в1, г2; **2** — а1,3, б2,4, в5; **3** — а2, б3, в1; **4** — а2,6, б1,4, в3,5; **5** — в; **6** — а2, б1, в3; **7** — а2, б3, в4, г1; **8** — 8.1б, 8.2в, 8.3а.

Раздел 4.2 — 1в, 2а, 3а, 4а.

Раздел 4.3 — **1** — а2, б4, в5, г1, д6; е3; **2.1** — в, **2.2** — б, **2.3** — в.

Раздел 4.4 — 1б, 2в, 3в, 4б, 5б, 6б, 7в, 8б, 9а.

Раздел 4.5 — 1б, 2б, 3б, 4в.

Раздел 4.6 — 1а, 2в, 3б, 4г, 5а.

Раздел 4.7 — 1б, 2а, 3в.

¹ Нетикет — от англ. *net* — «сеть»; *Netiquette* — сетевой этикет. — Авт.

Дополнительная литература ко всему курсу

Аванесов Р. И. Русское литературное произношение. 6-е изд., перераб. и доп. М., 1984.

Барышникова Е. Н., Клепач Е. В., Красс Н. А. Речевая культура молодого специалиста: Учеб. пособие. М., 2005.

Бердникова Е. Д., Петрякова А. Г. Тесты по культуре речи. 2-е изд. М., 2003.

Борисова Н. Н., Кутина Н. А., Матвеева Т. В. Основы стилистики, культуры речи и риторики. Екатеринбург, 1995.

Васильев А. Д. Слово в российском телеэфире: Очерки новейшего употребления. М., 2003.

Виноградов В. В. Проблемы русской стилистики. М., 1981.

Водина Н. С., Иванова А. Ю., Клюев В. С. [и др.]. Культура устной и письменной речи делового человека: Справочник-практикум. 9-е изд. М., 2002.

Голуб И. Б., Розенталь Д. Э. Книга о хорошей речи. М., 1997.

Горбачевич К. С. Нормы современного русского литературного языка. 2-е изд., испр. и доп. М., 1981.

Граудина Л. К. Вопросы нормализации русского языка: Грамматика и варианты. М., 1980.

Иванов Л. Ю., Сквородников А. П., Ширяев Е. Н. Культура русской речи: Энциклопедический словарь-справочник. М., 2004.

Иванова-Лукьянова Г. Н. Культура устной речи: интонация, паузирование, логическое ударение, темп, ритм: Учеб. пособие. 4-е изд. М., 2002.

Колесникова Н. И. От конспекта к диссертации: Учеб. пособие по развитию навыков письменной речи. 2-е изд. М., 2003.

Колесов В. В. Русская речь. Вчера, сегодня, завтра. СПб., 1998.

Костомаров В. Г. Языковой вкус эпохи. М., 1994.

Культура русской речи. Учебник для вузов / Под ред. Л. К. Граудиной и Е. Н. Ширяева. М., 1999.

Культура устной и письменной речи делового человека: Справочник. Практикум. М., 1997.

Кутина Н. А., Михайлова О. А. Основы стилистики и культуры речи: Практикум. 2-е изд. М., 2004.

Основы культуры речи: Хрестоматия / Сост. Л. И. Скворцов. М., 1984.

Попова Т. В., Рацибурская Л. В., Гуцунава Д. В. Неология и неография современного русского языка: Учеб. пособие. М. : Наука, 2005.

Пособие по научному стилю речи: Для вузов технического профиля / Под ред. И. Г. Проскуряковой. М., 2004.

Практикум по русскому языку и культуре речи. Нормы современного русского литературного языка / Под ред. И. Г. Проскуряковой. М., 2004.

Рахманин Л. В. Стилистика деловой речи и редактирование служебных документов: Учеб. пособие. 4-е изд., испр. М., 1998.

Розенталь Д. Э. Практическая стилистика русского языка. М., 1998.

Русский язык и культура речи / Под ред. В. И. Максимова. М., 2004.

Северская О. И. Говори по-русски с Ольгой Северской. М., 2004.

Скворцов Л. И. Теоретические основы культуры речи. М., 1980.

Уэстон Э. Аргументация: Десять уроков для начинающих авторов / Пер. с англ. А. Станиславского. М., 2004.

Щербина Ю. В. Русский язык: Речевая агрессия и пути ее преодоления: Учеб. пособие. М., 2004.

Покупайте наши книги:

В офисе издательства «ЮРАЙТ»:
111123, г. Москва, ул. Плеханова, д. 4,
тел.: (495) 744-00-12, e-mail: sales@urait.ru, www.urait.ru

В логистическом центре «ЮРАЙТ»:
140053, Московская область, г. Котельники, мкр. Ковровый, д. 37,
тел.: (495) 744-00-12, e-mail: sales@urait.ru, www.urait.ru

В интернет-магазине «ЮРАЙТ»: www.urait-book.ru,
e-mail: order@urait-book.ru, тел.: (495) 742-72-12

Для закупок у Единого поставщика в соответствии
с Федеральным законом от 21.07.2005 № 94-ФЗ обращаться
по тел.: (495) 744-00-12, e-mail: sales@urait.ru, vuz@urait.ru

Учебное издание

РУССКИЙ ЯЗЫК И КУЛЬТУРА РЕЧИ

Учебник для бакалавров

Под редакцией *В. И. Максимова, А. В. Голубевой*

Формат 84×108¹/₃₂.

Гарнитура «Petersburg». Печать офсетная.

Усл. печ. л. 20,06. Доп. тираж 4000 экз. Заказ №

ООО «Издательство Юрайт»

111123, г. Москва, ул. Плеханова, д. 4.

Тел.: (495) 744-00-12. E-mail: izdat@urait.ru, www.urait.ru