

Л.А.Введенская, Л.Г.Павлова

# Культура и искусство речи

1485.430

ДЛЯ СТУДЕНТОВ  
ВУЗОВ



Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова

# Культура и искусство речи

**Современная риторика**

2-е издание

Рекомендовано Министерством общего  
и профессионального образования  
Российской Федерации в качестве учебного пособия  
для студентов высших учебных заведений

Ростов-на-Дону  
«Феникс»  
1999 г.

ББК А5 я 72—1

Е

Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова

**В 56** **Культура и искусство речи**

— — — *Современная риторика*

Ростов-на-Дону. Издательство «Феникс». 1999 г. —  
576 с.

ISBN 5-222-00598-4

В пособии рассказывается о детском общении, об ораторском искусстве, об основах полемического мастерства. Особое внимание уделяется речевой культуре, методам подготовки различных видов публичных выступлений, умению вести конструктивный диалог.

Предназначено для студентов вузов, а также учащихся школ, лицеев, гимназий. Может быть использовано в работе школ менеджеров, на курсах повышения квалификации деловых людей. Представляет интерес для широкого круга читателей, всех, кто желает самостоятельно научиться говорить правильно и убедительно.

В  $\frac{4}{10} \frac{10021200}{1000000000}$  Б. с. об. н. т.

ББК А5 я 72 1

ISBN 5-222-00598-4

© Издательство «Феникс» 1999

© Введенская Л. А.

Павлова Л. Г.

## К читателю

---

Наше время — время активных, предприимчивых, деловых людей.

В стране созданы предпосылки для развития творческой инициативы, открыт широкий простор для выражения различных мнений, убеждений, оценок. Все это требует развития коммуникативных возможностей современного человека.

Важнейшим средством коммуникации является слово. «Словом можно убить — и оживить, ранить — и излечить, посеять смятение и безнадежность — и одухотворить», — писал талантливый педагог В. А. Сухомлинский.

Яркое и страстное слово во все времена, как свидетельствует история развития человеческого общества, оказывало большое влияние на людей, их взгляды и убеждения, дела и поступки. Человек, произносящий речь, привлекает внимание окружающих. Высказывая то или иное суждение, оратор воздействует на слушателей. Выступая, он отстаивает свою точку зрения, доказывает правильность выдвинутых положений.

Человек, обладающий риторическими навыками и умениями, чувствует себя уверенно в самых различных ситуациях бытового, социального, делового и профессионального общения. Такому человеку намного легче установить контакт и найти взаимопонимание с родными и друзьями, со знакомыми и незнакомыми людьми, с подчиненными и начальством. А это очень важно для достижения успеха в любом деле.

Способствовать формированию навыков и умений рационального речевого поведения — такую задачу ставят перед собой авторы данного учебного пособия.

В нем представлены все разделы современной риторики. Книга включает в себя следующие части: культура и этика общения, основы культуры речи, основы ораторского искусства, звучащая речь и ее особенности, основы полемического мастерства.

В каждой части излагается теоретический материал, даются практические советы и рекомендации, тексты для анализа, задания для самостоятельной работы, приводится рекомендательный список литературы по теме.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

К читателю.....	3
<b>Раздел I. КУЛЬТУРА И ЭТИКА ОБЩЕНИЯ...</b>	<b>5</b>
Глава 1. Общение и его слагаемые.....	5
Глава 2. Бытовое общение.....	8
§1. Условия эффективности разговора.....	8
— <i>Обоюдное желание вести разговор</i> .....	8
— <i>Удачно выбрать тему</i> .....	10
— <i>Найти общий язык</i> .....	10
§2. Народные раздумья о собеседовании.....	13
Глава 3. Деловое общение.....	17
§1. Особенности делового общения.....	17
— <i>Партнерские отношения</i> .....	17
— <i>Регламентированность</i> .....	18
— <i>Соблюдение принципов эффективного слушания</i> .....	23
— <i>Виды слушания</i> .....	25
— <i>Условия эффективного слушания</i> .....	27
— <i>Приемы хорошего слушания</i> .....	30
§2. Виды делового общения.....	32
— <i>Деловая беседа</i> .....	32
— <i>Деловые переговоры</i> .....	38
— <i>Телефонный разговор</i> .....	42
Глава 4. Невербальные средства общения.....	45
— <i>Мимика</i> .....	46
— <i>Жестикуляция</i> .....	46
— <i>Жесты, жесты, жесты</i> .....	47
— <i>Ритмические жесты</i> .....	48
— <i>Эмоциональные жесты</i> .....	48
— <i>Указательные жесты</i> .....	49
— <i>Изобразительные жесты</i> .....	49
— <i>Символические жесты</i> .....	50
— <i>Национальный характер жестов</i> .....	51
Задания для самостоятельной работы.....	54
Литература.....	63
<b>Раздел II. ОСНОВЫ КУЛЬТУРЫ РЕЧИ.....</b>	<b>65</b>
Глава 1. Что такое культура речи?.....	65

Глава 2. Основные качества речи.....	67
§1. Богатство и разнообразие словаря говорящего.....	67
§2. Непременное условие культуры речи — ее чистота.....	75
§3. Речь должна быть яркой, образной, выразительной.....	76
§4. Ясность, понятность — существенный признак культуры речи.....	78
§5. Точность — необходимое качество речи.....	79
§6. Правильность — центральное понятие культуры речи.....	81
Глава 3. Литературный язык — основа культуры речи.....	81
§1. Устная и письменная речь.....	83
§2. Разновидности устной речи.....	85
§3. Нормативность литературного языка.....	86
§4. Какие языковые нормы необходимо знать.....	91
Глава 4. Нормы произношения и ударения.....	96
§1. Произношение безударных гласных.....	96
§2. Произношение согласных.....	97
§3. Произношение заимствованных слов.....	100
§4. Особенности русского ударения.....	101
§5. Вариативность ударений.....	104
Глава 5. Функциональные стили.....	107
§1. Для чего существуют функциональные стили?.....	107
§2. Образцы функциональных стилей.....	111
Глава 6. Всегда ли понятна наша речь.....	117
§1. Слова ограниченного и неограниченного употребления.....	118
— <i>Профессионализмы</i> .....	118
— <i>Диалектная лексика</i> .....	118
— <i>Жаргонизмы</i> .....	119
— <i>Терминологическая лексика</i> .....	121
§2. Что такое иллюзия понятности.....	122
§3. Приемы объяснения терминов.....	125

— Логическое определение.....	127
— Подбор синонимов.....	129
— Описательный способ.....	130
— Этимология помогает объяснить слова.....	131
§4. Внимание многозначным терминам.....	132
§5. Особое внимание иностранным словам.....	133
— Осторожно: чужое слово!.....	135
— Предпочтение отдавать своим словам.....	137
Глава 7. «О всякой данной материи красно гово- рять...».....	138
§1. Что делает речь яркой и выразительной.....	139
§2. «Мысль выигрывает в силе...».....	149
§3. Монолог становится диалогом.....	153
§4. Использование чужой речи.....	157
§5. Пословица недаром молвится.....	160
§6. Неиссякаемый источник — фразеология.....	167
Задания для самостоятельной работы.....	171
Литература.....	207
<b>Раздел III. ОСНОВЫ ОРАТОРСКОГО ИСКУССТВА.....</b>	<b>209</b>
Глава 1. Ораторское искусство как социальное явление.....	209
§1. Что такое ораторское искусство.....	209
§2. Что обусловило появление ораторского искусства.....	211
§3. Ораторское искусство и политика.....	214
§4. Ораторское искусство — явление исто- рическое.....	218
§5. Виды ораторского искусства.....	219
Глава 2. Из истории ораторского искусства.....	222
§1. Античная риторика.....	222
— <i>Риторика Древней Греции</i> .....	222
— <i>Риторика Древнего Рима</i> .....	224
§2. Развитие риторических традиций в Рос- сии.....	225
— <i>Первые русские риторики</i> .....	225
— <i>Риторика М. В. Ломоносова</i> .....	226
— <i>Риторика М. М. Сперанского</i> .....	227

— <i>Риторика И. С. Рижского</i> .....	228
— <i>Русская риторика 19 века</i> .....	229
— <i>Русская риторика 20 века</i> .....	230
Глава 3. Вития, краснослов, речистый человек.....	233
§1. О слове <i>оратор</i> .....	233
§2. Риторические навыки и умения.....	235
§3. Индивидуальные особенности оратора.....	236
§4. Каждый ли может стать хорошим оратором.....	237
Глава 4. Как готовиться к публичным выступлениям.....	241
§1. Чувство неуверенности и страха перед выступлением.....	241
§2. Повседневная подготовка к выступлению.....	243
— <i>Самообразование</i> .....	243
— <i>Создание собственного архива</i> .....	244
— <i>Овладение техникой речи</i> .....	245
— <i>Повышение культуры устной и письменной речи</i> .....	246
— <i>Критический анализ выступлений</i> .....	247
— <i>Овладение методикой публичного выступления</i> .....	247
§3. Подготовка к конкретному выступлению.....	248
— <i>Определение темы</i> .....	248
— <i>Название темы</i> .....	249
— <i>Формулировка цели</i> .....	250
— <i>Подбор материалов</i> .....	253
— <i>Отработка навыков</i> .....	253
— <i>Изучение отобранной литературы</i> .....	254
— <i>Осмысление прочитанного</i> .....	256
— <i>Записи прочитанного</i> .....	256
— <i>Выработка собственной позиции</i> .....	259
§4. Виды подготовки.....	259
— <i>Писать или не писать текст речи</i> .....	259
— <i>Овладение материалом выступления</i> .....	261
— <i>Выступление с опорой на текст</i> .....	263
— <i>Выступление без записей</i> .....	263
— <i>Выступление экспромтом</i> .....	265
Глава 5. Как построить свою речь.....	268

§1. Что такое композиция речи.....	268
§2. План — основа композиции.....	270
— <i>Предварительный план</i> .....	270
— <i>Рабочий план</i> .....	271
— <i>Основной план</i> .....	272
— <i>Простой и сложный план</i> .....	273
§3. Составные элементы композиции.....	273
— <i>Вступление</i> .....	274
— <i>Заключение</i> .....	279
§4. Главная часть.....	280
— <i>Методы изложения материала</i> .....	282
— <i>Приемы привлечения внимания аудитории</i> .....	283
§5. Недостатки композиции.....	286
Глава 6. Завестная мечта каждого выступающего.....	289
§1. Что такое контакт с аудиторией.....	290
§2. Как определить, удалось установить контакт или нет.....	290
§3. Единство слова и дела.....	292
§4. Учет особенностей аудитории.....	293
§5. Знание психологии слушателей.....	295
§6. Форма преподнесения материала.....	297
§7. Как влияет на поведение оратора наличие или отсутствие контакта.....	300
Задания для самостоятельной работы.....	303
Литература.....	328
<b>Раздел IV. ЗВУЧАЮЩАЯ РЕЧЬ И ЕЕ</b>	
<b>ОСОБЕННОСТИ.....</b>	<b>331</b>
Глава 1. Речевой аппарат.....	331
Глава 2. Дыхание и его тренировка.....	336
Глава 3. Голос и процесс его воспитания.....	342
Глава 4. Дикция.....	353
Глава 5. Интонация.....	361
— <i>Тон</i> .....	361
— <i>Интенсивность звучания</i> .....	363
— <i>Темп</i> .....	363
— <i>Тембр</i> .....	366
— <i>Семь интонационных конструкций</i> .....	368

— Назначение интонации.....	374
Глава 6. Пауза.....	377
Глава 7. От Ромула до наших дней.....	382
Задания для самостоятельной работы.....	388
Литература.....	396
<b>Раздел V. ОСНОВЫ ПОЛЕМИЧЕСКОГО МАСТЕРСТВА.....</b>	<b>397</b>
Глава 1. Спор, дискуссия, полемика.....	397
§1. Спор. Что это такое?.....	397
§2. Классификация споров.....	399
— Цель спора.....	400
— Социальная значимость проблемы.....	402
— Количество участников.....	402
— Есть слушатели — нет слушателей.....	403
— Форма проведения спора.....	403
— Споры организованные и неорганизованные.....	404
§3. Из истории искусства спора.....	404
— Древняя Греция.....	404
— Древняя Индия.....	410
— Россия.....	411
Глава 2. Культура спора.....	414
§1. О предмете спора.....	415
— Предмета спора нет.....	415
— Выделить предмет спора.....	418
— Не потерять предмет спора.....	420
§2. Определенность позиций полемистов.....	422
§3. Использование понятий.....	424
§4. Поведение полемистов.....	426
— Не оспаривай глупца.....	428
— Есть ли свидетели спора.....	428
— Индивидуальные особенности участников спора.....	431
— Ирония Сократа.....	432
— Национальные и культурные традиции.....	435
§5. Уважительное отношение к оппоненту.....	437
— Poleмика между западниками и славя- нофилами.....	440
— Дискуссия Бора и Эйнштейна.....	443

§6. Выдержка и самообладание в споре.....	445
Глава 3. Как убедить оппонента.....	448
§1. Основные формально-логические законы....	449
— <i>Закон тождества</i> .....	449
— <i>Закон противоречия</i> .....	451
— <i>Закон исключенного третьего</i> .....	455
— <i>Закон достаточного основания</i> .....	457
§2. Доказательство.....	458
— <i>Структура доказательства</i> .....	458
— <i>Виды доказательства</i> .....	459
§3. Логические ошибки.....	461
§4. Доказывание и убеждение.....	465
§5. Доводы в споре.....	467
— <i>Доводы сильные и слабые</i> .....	468
— <i>Знать того, к кому обращены доводы</i> .....	469
— <i>Воздействовать на чувства слушателей</i> ....	471
Глава 4. Полемиические приемы.....	475
— <i>Опровержение ложного тезиса фактами</i> ....	475
— <i>Критика доводов оппонента</i> .....	476
— <i>Опровержение демонстрации</i> .....	478
— <i>Юмор, ирония, сарказм</i> .....	479
— <i>«Сведение к абсурду»</i> .....	480
— <i>Прием бумеранга</i> .....	481
— <i>Атака вопросами</i> .....	483
— <i>«Довод к человеку»</i> .....	484
Глава 5. Искусство отвечать на вопросы.....	487
§1. Классификация вопросов.....	488
— <i>Уточняющие и восполняющие вопросы</i> ....	488
— <i>Простые и сложные вопросы</i> .....	488
— <i>Корректные и некорректные вопросы</i> ....	490
— <i>Благожелательные и неблагоприятные вопросы</i> .....	491
— <i>Острые вопросы</i> .....	492
§2. Виды ответов.....	493
§3. Нечестные приемы.....	496
Глава 6. Уловки в споре.....	499
— <i>Позволительные и непозволиельные уловки</i> .....	499
— <i>Ставка на ложный стыд</i> .....	500
— <i>«Подмазывание аргумента»</i> .....	500

— Ссылка на возраст, образование, положение.....	502
— Увести разговор в сторону.....	502
— Перевести спор на противоречия между словом и делом.....	504
— Перевод вопроса на точку зрения пользы или вреда.....	507
— Сместить время действия.....	507
— Самоуверенный тон.....	509
— «Чтение в сердцах», оскорбления, «обструкция».....	510
<b>Глава 7. Активные формы обучения</b>	
<b>полемическому мастерству.....</b>	<b>513</b>
§1. Занятие-дискуссия.....	516
— Выбор темы.....	516
— Разработка вопросов для обсуждения.....	517
— Составление сценария.....	518
— Подготовка участников дискуссии.....	518
— Руководство ходом дискуссии.....	518
— Подведение итогов.....	520
§2. Деловая игра «Политбой».....	521
§3. Практикум «Ответы на вопросы!».....	523
§4. Тренинг «Диалог».....	524
Словарик полемиста.....	529
Задания для самостоятельной работы.....	533
Литература.....	542
<b>ПРИЛОЖЕНИЯ</b>	
Акцентологический минимум.....	544
Орфографический минимум.....	546
Словарный минимум.....	548
Аннотированный список лингвистических словарей и справочников.....	556

