

ЗАНЯТИЕ № 7.

ОСНОВЫ РИТОРИКИ. РУССКИЙ РЕЧЕВОЙ

Общее понятие «культура речи» включает в себя две ступени освоения литературного языка, или два способа (уровня) владения им: ПРАВИЛЬНОСТЬ и РЕЧЕВОЕ

ЭТИКЕТ
МАСТЕРСТВО

РИТОРИКА (ОТ ГРЕЧ. «ОРАТОРСКОЕ ИСКУССТВО») – ФИЛОЛОГИЧЕСКАЯ ДИСЦИПЛИНА, ИЗУЧАЮЩАЯ ОРАТОРСКОЕ ИСКУССТВО, КРАСНОРЕЧИЕ

Традиционно различаются общая и частная риторика. Общая риторика представляет собой науку об универсальных принципах и правилах построения хорошей речи, не зависящих от конкретной сферы речевой коммуникации. Частная риторика рассматривает особенности отдельных видов речевой коммуникации в связи с условиями коммуникации, функциями речи и сферами деятельности человека. Виды частных риторик: **академическая** – лекция, доклад на конференции, симпозиуме, научное сообщение, дискуссия; **бытовая** – юбилейная, поздравительная речь (тост), надгробное слово; **военно-патриотическая** – обращения полководцев к солдатам, беседы с ними, военные приказы; **дипломатическая** – парламентская речь, доклады государственных деятелей, переговоры; **духовная** – проповеди священнослужителей, беседы, исповеди; **политическая** – агитационная и митинговая речь, предвыборные дебаты; **социальная** – рекламная речь, информация в СМИ; **судебно-правовая** – защитительная и обвинительная речи (адвоката и прокурора соответственно) и пр.

СОСТАВЛЯЮЩИЕ ОРАТОРСКОГО ИСКУССТВА

Они рассматриваются в таком разделе риторики, как **ОРАТОРИЯ** — техника устного публичного выступления, наука о законах подготовки и произнесения публичной речи с целью оказания желаемого воздействия на аудиторию.

1. ВИДЫ ОРАТОРОВ

Цицерон в труде «**ОБ ОРАТОРЕ**» выделил три типа ораторов:

- 1) ораторы, «велеречивые, с возвышенной силой мысли и торжественностью выражений». Это ораторы «решительные, разнообразные, неистощимые, могучие, во всеоружии готовые трогать и обращать сердца»;
- 2) ораторы, «сдержанные и проницательные, всему поучающие, все разъясняющие»;
- 3) «...средний и как бы умеренный род, не применяющий ни тонкой предусмотрительности последних, ни бурного натиска первых».

2. НАВЫКИ, УМЕНИЯ И СВОЙСТВА ОРАТОРА

- 1) Основательное знание темы выступления (отбор специальной литературы, ее изучение).
- 2) Знание канонов риторики (умение составить текст и воспроизвести его).
- 3) Грамотная речь.
- 4) Знание речевого этикета

- 5) Знание логики и теории аргументации.
- 6) Психологическая устойчивость (самообладание).
- 7) Психологическая мобильность (умение переключаться).
- 8) Развитая память.
- 9) Способность к длительной концентрации внимания.
- 10) Общая эрудированность.
- 11) Чувство юмора.
- 12) Презентабельный внешний вид и изящные манеры.
- 13) Артистизм.
- 14) Ориентация во времени.

3. ОСОБЕННОСТИ ОРАТОРСКОЙ РЕЧИ

- 1) Это книжная (т.е. подготовленная) речь, но в устной форме.
- 2) Наличие обратной связи (реакция публики на слова оратора).
- 3) Использование различных средств общения (т.е. вербальных и невербальных)

4. РАЗДЕЛЫ КЛАССИЧЕСКОЙ РИТОРИКИ

А. ИНВЕНЦИЯ

(лат. inventio — изобретение) — создание речи

Инвенцией называется раздел риторики, содержащий сведения о том, как 1) выбирать тему речи, 2) вырабатывать авторскую позицию и 3) определять цели выступления.

1. ВЫБОР И ФОРМУЛИРОВКА ТЕМЫ:

1. Тема может быть произвольно выбрана автором (*сделать брачное предложение*) или «навязана» ему жизненными обстоятельствами (*выступить с докладом на семинаре*). В первом случае говорят о *естественной*, а во втором — об *искусственной* ситуации.

2. В *естественной ситуации* удачному выбору темы способствует учёт следующих обстоятельств: **а)** соответствие темы вашим знаниям и интересам; **б)** уместность темы для данной аудитории; **в)** конфликтный характер темы (спор, столкновение, борьба всегда вызывают у людей интерес); **г)** новизна темы.

3. ТЕМА ФОРМУЛИРУЕТСЯ словом или фразой, которые указывают на характер затрагиваемых вопросов. Формулировка должна быть **а)** краткой; **б)** наводящей на цель речи; **в)** уместной; **г)** конкретной; **д)** интересно-вызывающей.



1. Кирилл — просветитель пингвинов, или Истина неподтёртого зада.
2. Двуглавый пенис.
3. Одинокая Россия желает познакомиться.
4. Не стареют душой сельдереи.
5. Голый патриарх, или Закон Микки-Мауса.
6. Теория и практика кощунства.
7. Теплый сосочек для хунвейбина.
8. Труженики зада.
9. Вкус кала.
10. Глядящие в пенис.
11. Идущие в анус.

4. ТЕМА РАСКРЫТА, если соблюдены следующие условия: **а)** затронуты различные ее аспекты; **б)** приведено достаточное количество фактов, подтверждающих мнение автора и опровергающих другие мнения; **в)** даны ответы на все поставленные вопросы.

2. ВЫРАБОТКА АВТОРСКОЙ ПОЗИЦИИ («ЗА» или «ПРОТИВ»)

Авторская позиция вырабатывается поэтапно:

- 1) приобретение знаний по существу проблемы (*явное знание*);
- 2) изучение компетентных мнений (*неявное знание*);
- 3) выработка собственного взгляда на проблему.

3. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕЛИ ВЫСТУПЛЕНИЯ

Она определяется видом реакции слушателей нашего выступления, которую мы хотим получить:

- а) удовлетворить любознательность слушателей – *информационная цель*;
- б) развлечь слушателей – *развлекательная цель*;
- в) воодушевить, убедить, склонить к какому-либо действию или его прекращению – *агитационная цель*.

Основные способы создания речи известны в риторике под именем **ТОПОСОВ** – «мест» или «хранилищ» (лат. *topos* – место) идей, доказательств, с которыми должны согласиться слушатели речи. **Топосы называются также общими местами, поскольку они содержат общие нравственные и философские положения, которые считаются общепринятыми в данном социуме.** Задача ратора – предложить общие места в новой, стилистически привлекательной форме для данной аудитории.

1. Топос «ОПРЕДЕЛЕНИЕ» - что есть что; кто есть кто: *музыка – источник радости мудрых людей.*

2. Топос «ЦЕЛОЕ – ЧАСТИ»: *наш институт – это четыре факультета* (и дальше рассказ о каждом из них).

3. Топос «РОД – ВИД»: *собаки – это овчарки, колли, пекинесы* и пр. (далее рассказ о породах).

4. Топос «СВОЙСТВА – КАЧЕСТВА – ХАРАКТЕРИСТИКА»: *наш именинник – красавец, умница, спортсмен, душа компании.*

5. Топос «СРАВНЕНИЕ»: *его характер – как сталь.*

6. Топос «ПРОТИВОПОЛОЖНОСТЬ (АНТИТЕЗА)»: *любовь – не вздохи на скамейке и не прогулки при луне.*

7. Топос «ИМЯ» – рассуждение о названии: *не случайно этот период получил*

8. Топос «**ПРИЧИНА – СЛЕДСТВИЕ**»: *Праздность – мать скуки. Давайте разберемся, почему (по какой причине)?*

9. Топос «**УСЛОВИЕ**»: *Занятия спортом полезны. Но при каких условиях?*

10. Топос «**УСТУПЛЕНИЕ**»: это частичная критика утверждаемого положения через слово «**ХОТЯ**»: *Без товарища никакое счастье не радует, **ХОТЯ** всякому человеку желательно находить счастье и покой также наедине с самим собой, собственной совестью и в собеседовании с Богом.*

11. Топос «**ВРЕМЯ**»: рассмотрение предмета речи соотнесено с его прошлым, настоящим и будущим: «**ОЭМК**» *вчера, сегодня, завтра.*

12. Топос «**МЕСТО**»: предполагает описание предмета в определенном месте (пространстве): *Не случайно филиал МИСиС был открыт именно в Старом Осколе.*

13. Топос «**ПРИМЕР**»: *Ученье и труд преодолевают все препятствия. Так, **Демосфен**, родившись косноязычным, победил природную скованность и стал лучшим оратором Греции.*

14. Топос «**СВИДЕТЕЛЬСТВО**»: опора на чье-то мнение, афоризм: *Как говорится в народе, а записано у Владимира Ивановича Даля, жена – не рукавица, с руки не сбросишь.*

Б. ДИСПОЗИЦИЯ (РАСПОЛОЖЕНИЕ)

РАЗДЕЛ РИТОРИКИ, СОДЕРЖАЩИЙ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОСТАВЛЕНИЮ КОМПОЗИЦИИ (ПЛАНА) РЕЧИ

Работа над планом представляет собой движение от общего к частному, от абстрактного к конкретному.

ПРИМЕР

План в общем виде: 1. Выбор темы, выработка авторской позиции, постановка цели.

2. Первые наброски основных идей и наметки составных частей.

3. Простой план из 3—6 частей с определением главных пунктов.

4. Сложный план, в котором пункты подразделяются на подпункты.

План в деталях: 5. Переформулировка пунктов и подпунктов в виде самостоятельных вопросов.
6. Проверка замысла и подпунктов и переформулировка отдельных пунктов в соответствии с замыслом композиции.

КЛАССИЧЕСКАЯ ФОРМА ПОСТРОЕНИЯ РЕЧИ: ВСТУПЛЕНИЕ, ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ, ЗАКЛЮЧЕНИЕ

1. ВСТУПЛЕНИЕ. Имеет две задачи: **а)** заинтересовать публику; **б)** сформулировать цель выступления, подчеркивая его актуальность для слушателя.

2. ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ.

ОСНОВНЫЕ СПОСОБЫ ИЗЛОЖЕНИЯ МАТЕРИАЛА

1. Дедуктивный (от лат. «выведение»):

А) Общее утверждение (Все рыбы умеют плавать)

Б) Вытекающее из него частное утверждение (Карась Петя - рыба)

В) Объединение двух предыдущих утверждений (Карась Петя умеет плавать).

2. Индуктивный (от лат. «наведение»): **изложение фактов** → **выводы:**

Железо электропроводно

Медь электропроводна

Алюминий электропроводен

Все металлы электропроводны

$A - b, c, d, e, f, p$ (модель)

$A^1 - b, c, d, e, f$ (прототип)

Вероятно, $A^1 p$

3. Традуктивный (умозаключения по аналогии)

**4. Проблемный: постановка вопросов → получение ответов
обобщение ответов (*сократический метод*).**

Вопросы делятся на три группы: **1.** Начальные вопросы, которые порождают обсуждение. **2.** Направляющие вопросы, которые помогают углублять и дополнять обсуждение. **3.** Заключительные вопросы, которые подводят к подведению итогов.

5. Концентрический метод состоит в расположении материала вокруг единого центра, главной проблемы. В процессе изложения материала автор всё время удерживает в поле зрения эту проблему, возвращается к ней, постепенно углубляя и развивая выдвинутое положение.

6. Ступенчатый (исторический) метод — метод последовательного расположения материала, когда автор шаг за шагом переходит от одной ступени темы к другой (например, описывая что-то в хронологической последовательности).

3. ЗАКЛЮЧЕНИЕ. Автор подводит итог, используя следующие методы: *повторение, иллюстрация, обязывающее или впечатляющее утверждение.*

Повторение (ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ЛОГИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ)– кратко воспроизводятся основные тезисы.

Иллюстрация (ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ОБРАЗНОЕ МЫШЛЕНИЕ) – сравнение, аллегория, басня, анекдот или притча, в которую укладывается сущность сказанного.

Обязывающее или впечатляющее утверждение (ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ) воздействует на чувства слушателей и используется часто в судебной практике в заключительном слове прокурора или защитника.

В. ЭЛОКУЦИЯ

(лат. *elokutio* — облечение в словесную форму)

Автор находит наилучшие языковые средства выражения замысла речи, в результате чего речь приобретает стилистическую цельность и

Г. МЕМОРИА

(лат. memoria — память, запоминание)

От чего зависит эффективность запоминания?

- 1. От мотивации** (сдать экзамен/использовать в профессиональной деятельности).
- 2. От приемов запоминания:** 1) впечатление; 2) повторение и 3) ассоциации.

А) ОБРАЗНЫЙ ПРИЁМ ЗАПОМИНАНИЯ (ВПЕЧАТЛЕНИЕ)

Суть его состоит в том, что вы должны получить глубокое, яркое и прочное впечатление о том, что хотите запомнить. Привлеките все типы **ОБРАЗНОЙ ПАМЯТИ** для запоминания текста вашего выступления.

НЕКОТОРЫЕ МНЕМОНИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ, ОТНОСЯЩИЕСЯ К ЭТОМУ СПОСОБУ:

- а)** образование смысловых фраз **из начальных букв** запоминаемой информации — **«Каждый охотник желает знать, где сидит фазан»;**
- б)** ритмизация — перевод информации **в стихи, песенки, в строки, связанные определённым ритмом или рифмой:** **разбить информацию на блоки и зарифмовать ключевые слова этих блоков;**
- в)** создание **ярких, необычных образов, картинок**, которые по «методу связки» соединяют с информацией, которую нужно запомнить (**графики, схемы, чертежи**);
- г)** метод Цицерона. Информация, которую вам надо запомнить, **расставляется мысленно по ходу вашей прогулки по комнате.** Вспомнить её вы можете вновь,

Б) ВТОРОЙ ПРИЁМ («ЕСТЕСТВЕННЫЙ ЗАКОН ЗАПОМИНАНИЯ») — **МНОГОКРАТНОЕ ПОВТОРЕНИЕ**

В) ТРЕТИЙ «ЕСТЕСТВЕННЫЙ ЗАКОН ЗАПОМИНАНИЯ» **СОСТОИТ В СОЗДАНИИ АССОЦИАЦИЙ**. НАПРИМЕР, ПРИ ЗАПОМИНАНИИ ПРАВООБРАЩЕНИЯ:

ЗАПОМНИТЬ	АССОЦИАЦИЯ
лиМон	кИслый
Апельсин	слАдкий
зАвод	трубА
лАдонь	пАльцы

Д. АКЦИО

(лат. actio — действие) — раздел классической риторики, в котором даются рекомендации по **непосредственному произнесению** подготовленных речей

- 1. Зрительное воздействие:** внешний облик, поза, выражение лица, одежда, манеры.
- 2. Слуховое воздействие:** дикция, громкость, тембр, темп речи, уместность пауз, жестикауляция.

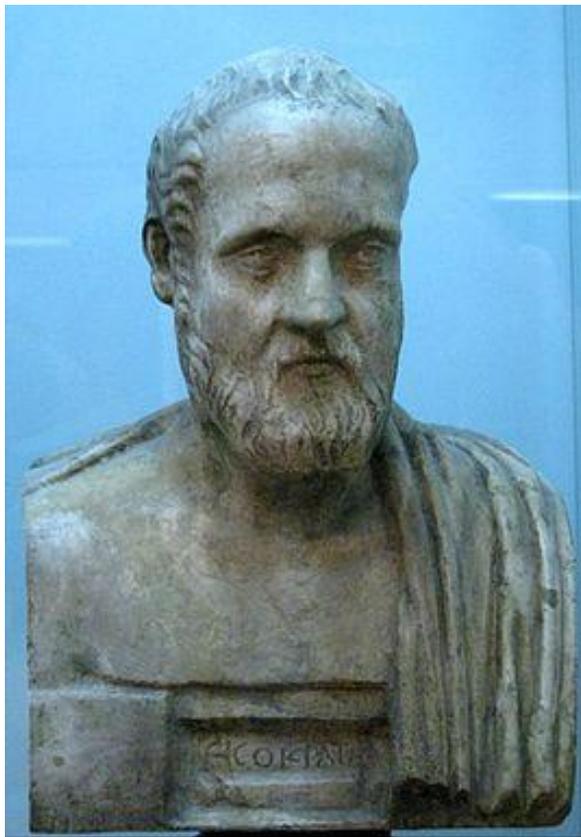
В классической риторике существует проверенный метод обучения составлению речей по так называемой **ХРИИ**

ХРИЯ – это краткое рассуждение, модель доказательства тезиса (афоризма), в котором развитие мысли происходит в определенном порядке. Хрия является как бы классическим методом рассуждения и построения ораторского монолога, призванным дисциплинировать ум через упорядочение речи.

Темой хрии избиралось обычно какое-либо изречение, афоризм либо пословица, например: *«Гений и злодейство две вещи несовместные...»* (Пушкин); *«...Чтобы сделать что-нибудь великое, нужно все силы души устремить в одну точку»* (Л. Н. Толстой).

ТРАДИЦИОННЫЙ ПОРЯДОК ХРИИ ТАКОВ:

- 1.** Приступ (вступление). Во вступлении нередко указывалось на **лицо**, которому принадлежит данная мысль.
- 2.** Определение, или **ясное и точное толкование тезиса** (положения).
- 3.** **Причина**, объясняющая, почему данное положение **верно**.
- 4.** **Опровержение** – почему противоречащее этому суждению не верно.
- 5.** **Сравнение** - подтверждение истинности данного суждения **в других сферах жизни**.
- 6.** **Пример** – указание на **людей, которые воплотили это суждение в жизнь**.
- 7.** **Свидетельство** – приведение **подтверждающих цитат** других людей на эту же тему.
- 8.** **Заключение** – общий вывод.



Исократ
(греч. Ἴσοκράτης, 436 до н. э., Афины— 338 до н. э., Афины) — знаменитый афинский ритор,

Приведем пример хрии по высказыванию знаменитого афинского ратора Исократ

«КОРЕНЬ УЧЕНИЯ ГОРЕК, А ПЛОД ЕГО СЛАДОК»

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ. ПРИСТУП, в котором «похвален или описан должен тот, кто речь сказал или дело сделал».

Изречение это, вошедшее в поговорку, принадлежит Исократу, который много трудился на пользу науки и образования и сказанное проверил собственным опытом.

ЧАСТЬ ВТОРАЯ. ПАРАФРАЗИС. Это изъяснение темы.

Мысль Исократ выражена образно. Он сравнивает учение с плодовым деревом, разумея под корнем начало учения, а под плодами приобретенное знание или искусство. Итак, кто стремиться к знанию, должен, по словам Исократ, перенести горечь труда и тягости утомления; превозмогший все это, он приобретает желанные выгоды и преимущества.

ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ. ПРИЧИНА. В этой части присоединятся «достаточная для доказательств тезиса причина». Причин может указываться несколько. Они должны использоваться для доказательств тезиса-темы.

1. Корень, то есть начало умения, сопряжено с несколькими неприятностями, потому что:

Причины

- А)** Способности начинающего еще не развернулись: ум не привык быстро и верно схватывать, а память – крепко и прочно удерживать преподаваемое.
- Б)** Учащийся имеет дело с элементами науки или искусства, которые состоят из мелочей и подробностей, более часто не интересных.
- В)** Учащийся еще не понимает пользы элементарных сведений и относится к учению не со всем прилежанием, не с надлежащей аккуратностью и терпением.

Переход

Кто превозможет эти ничтожные неприятности, тот убедится, что

Причины

2. Последствия учения приятны, ибо:

- А)** Знание, умение, образование сами по себе, без всякого приложения к практической, обыденной жизни, доставляют человеку, владеющими ими, высокое наслаждение: представляют его взгляд на мир, расширяют его кругозор.
- Б)** Доставляют ему материальные выгоды и преимущества в обществе и государстве.

ЧАСТЬ ЧЕТВЕРТАЯ. ПРОТИВНОЕ. В этой части использует сравнение от противоположного, т.е. почему плохо вести себя иным образом. Кто не хочет подвергаться ограничениям, у кого не хватит терпения преодолеть трудности учения, без которых трудно приобрести образование и достигнуть прочих знаний, тот не смеет рассчитывать и на преимущества и выгоды...

ЧАСТЬ ПЯТАЯ. ПОДОБИЕ (указать на другие сферы жизни, где тоже применим рассматриваемый тезис), «которым изъясняется и подтверждается тема». Посмотрите на земледельца: сколько упорного труда и усилий тратит он на получение со своего поля урожая! И чем тяжелее его труд, тем с большим удовольствием и радостью собирает он плоды; чем заботливее возделывает он своё поле, тем обильнее будет урожай. Тем же самым условием подвержены и выгоды образования. Они приобретаются после того, когда рядом непрерывных усилий сознание приводится к убеждению, что честным трудом и неусыпным прилежанием побеждены все повстречавшиеся препятствия.

ЧАСТЬ ШЕСТАЯ. ПРИМЕР (указать на людей, которые воплотили этот тезис в жизнь). Здесь приводится пример или история, подтверждающая тему. Примеров из того, какими последствиями увенчивается прилежные, добросовестные занятия, в истории находим много. Вот косноязычный, безвестный грек Демосфен, учением приобретший высокий дар ораторского искусства и бессмертную славу.

ЧАСТЬ СЕДЬМАЯ. СВИДЕТЕЛЬСТВО (привести подобные суждения, высказанные другими авторитетными людьми). Использование мнения знаменитых людей. То же самое, что Исократ, говорит и Гесиод, утверждая, что *ДОРОГА ДОБРОДЕТЕЛИ ВНАЧАЛЕ УТЕСИСТА И КРУТА, НО КОГДА ДОСТИГНЕШЬ ВЕРШИНЫ, ИДТИ ПО НЕЙ ПРИЯТНО.*

ЧАСТЬ ВОСЬМАЯ. ЗАКЛЮЧЕНИЕ. «Кратное увещательное заключение всего слова».

РУССКИЙ РЕЧЕВОЙ ЭТИКЕТ

РЕЧЕВОЙ ЭТИКЕТ – ЭТО НОРМЫ РЕЧЕВОГО ПОВЕДЕНИЯ, ПРИНЯТЫЕ В ДАННОМ ОБЩЕСТВЕ

РЕЧЕВОЙ ЭТИКЕТ ТРЕБУЕТ УЧЕТА

- личностных особенностей собеседников (социальный статус: должность, возраст, пол и пр.): **КТО ПЕРЕД ВАМИ.**
- ситуации общения (официальная или неофициальная; степень знакомства; отношение к собеседнику; место и время общения и пр.): **СИТУАЦИЯ ОБЩЕНИЯ.**
- национальной специфики: **НАЦИОНАЛЬНАЯ ДОМИНИРУЮЩАЯ КУЛЬТУРА.**

ПОЧЕМУ ВАЖНО СОБЛЮДАТЬ РЕЧЕВОЙ ЭТИКЕТ?

1. **КРИТЕРИЙ ПРИНАДЛЕЖНОСТИ:** показать, что вы «свой» в данной социальной группе.
2. **КРИТЕРИЙ ОДОБРЕНИЯ:** если в отношении вас соблюдаются нормы речевого этикета, то группа одобряет ваше поведение.
3. **КРИТЕРИЙ УСПЕШНОЙ СОВМЕСТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:** вежливость является основой благоприятного психологического климата в группе.

ПРИНЦИПЫ РЕЧЕВОГО ЭТИКЕТА

1. **Вежливость** – уважение к другим людям.
2. **Тактичность** – умение держать себя на людях, деликатность.
3. **Внимательность** – заботливое отношение к окружающим.
4. **Пунктуальность** – соблюдение регламента при выступлении (краткость речи).
5. **Скромность** – сдержанность в обнаружении своих достоинств и заслуг.

ОСОБЕННОСТИ РУССКОГО КОММУНИКАТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ

(с точки зрения иностранцев)

1. **Контактность** (прикосновения, рукопожатия, дистанция).
2. **Неформальность** (переход на «ты»).
3. **Стремление к речевому доминированию и пониженная вежливость** (перебивать, спорить и т.п.).
4. **Регулятивность** (поучение посторонних).
5. **Откровенность** (любые темы обсуждаются).
6. **Искренность эмоций**.
7. **Конфликтность** (не сгладить ситуацию, а найти виновного).
8. **Пониженный речевой самоконтроль** (спокойное

ФОРМУЛЫ РЕЧЕВОГО ЭТИКЕТА

1. НАЧАЛО ОБЩЕНИЯ

а) обращение; б) приветствие; в) знакомство.

2. ПРОДОЛЖЕНИЕ ОБЩЕНИЯ.

Наиболее типичны три ситуации: *рабочая (бытовая), торжественная, скорбная.*

К речевым формулам относятся:

- а) приглашение;
- б) совет (предложение);
- в) просьба;
- г) согласие / отказ
- д) поздравление;
- е) благодарность;
- ж) замечание/предупреждение;
- з) соболезнование.

3. ЗАВЕРШЕНИЕ ОБЩЕНИЯ

а) резюмирование; б) комплименты; в) прощание

1. ОБРАЩЕНИЕ. Дамы и господа! Друзья! По имени (имени и отчеству).

2. ПРИВЕТСТВИЕ. Приветствую Вас в СТИНТУ «МИСиС». Сто лет тебя не видел! Здравствуйте!

3. ЗНАКОМСТВО. Разрешите представиться – Николай. Колян. Меня зовут Николаем.

4. ИЗВИНЕНИЕ. Прошу меня простить. Сорян. Извините.

5. ПРОЩАНИЕ. Позвольте откланяться. Пока! До свидания!

СЛЕДУЕТ ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ

1. Ты/Вы (нет четких и строгих норм перехода).

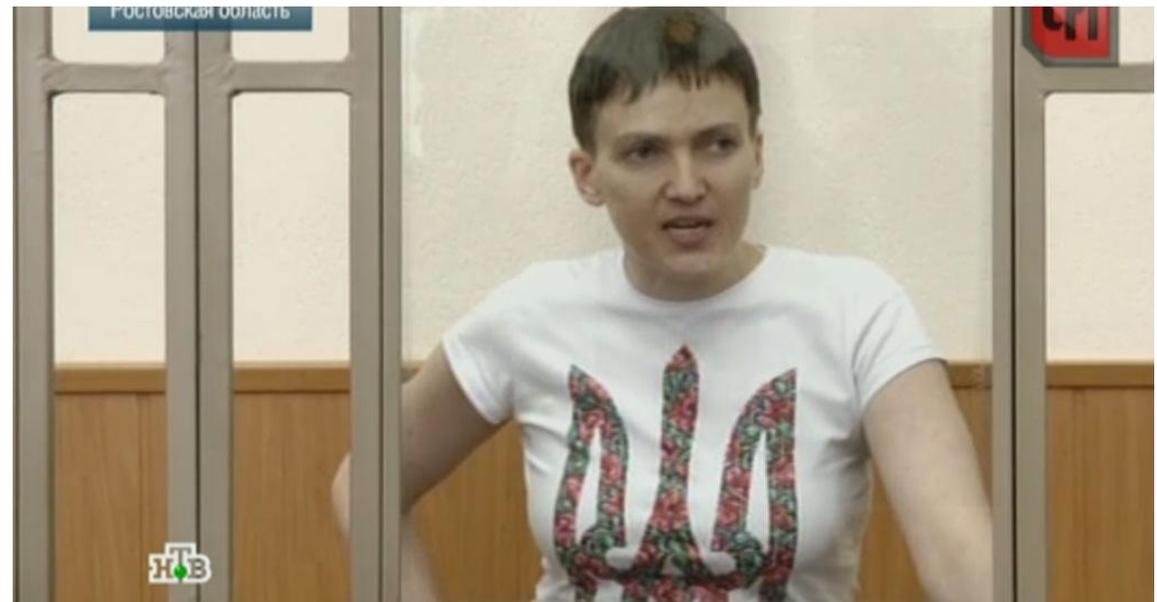
Общение на *Вы* применяется:

- а)** по отношению к незнакомому адресату;
- б)** в официальной обстановке общения;
- в)** при подчеркнуто вежливом, сдержанном, «холодном» отношении;
- г)** к равному и старшему (по возрасту, положению).

Обращение на *ты* применяется:

- а)** по отношению к хорошо знакомому адресату;
- б)** в неофициальной обстановке общения;
- в)** при дружеском, «теплом», интимном, фамильярном отношении;
- г)** к равному и младшему (по возрасту, положению).

2. **Очередность приветствия** (*младший/старший, мужчина/женщина*).
3. **Номинация человека** (гражданин, товарищ, сударь). **К незнакомому человеку лучше обращаться без номинации: «Передайте, пожалуйста...».**
4. **Призыв к человеку** (*Эй, мужик! – это неправильно*).
5. **Нельзя:** «Уважаемый господин (ФИО)».
6. **Четко и без ошибок произносить ФИО.**
7. **Местоимения 3-го лица** (*он, она*) в присутствии человека, о котором идет речь.
8. **Неуместна частица –ка:** сходи-ка!
9. **Эвфемизмы** (**замена грубых или резких слов и выражений более мягкими**): небесспорно; ушел из жизни; трудно назвать красавицей (умным).
10. **Жесты, интонация, мимика, взгляд.**



Когда моя жизнь, дорогая,
Придет к своему рубежу,
Три слова тебе, дорогая,
Я в час мой последний
скажу.

То слово... Хватило бы силы
Мне вымолвить тихо его...
"За все, дорогая, спасибо",
— Сказал бы я прежде всего.
Смогу ли я слово второе,
Успею ли произнести?
Глаза я устало прикрою:
"За все, дорогая, прости".

И третье я вымолвлю слово,
Своей покоряясь судьбе:
"О будь, дорогая, здорова,
Здоровья желаю тебе".

А если судьба милосердно
Сказать мне позволит еще,
Я те же три слова усердно
Опять повторю горячо.
О, только хватило бы силы
Их явственно произнести!
За все, дорогая, спасибо...
Здоровья тебе... И —
прости...