

### **Задание по культуре речи для III курса**

**Прочтите лекцию и отрывок из книги Максима Кронгауза. Сформулируйте своё отношение к поднятой проблеме. Какие недостатки своего речевого поведения вы хотели бы исправить. Объём работы – 100-150 слов.**

Какое слово ты скажешь,  
такое в ответ и услышишь.  
Гомер

Владение нормами культуры речи и речевого этикета было важно во все времена. Хорошие манеры объединяют участников разговора, помогают достичь взаимопонимания и согласия. Вот наставление молодым из книги нравоучительного характера времён Петра I «Юности честное зерцало»: « Когда им приходится говорить с людьми, то должно беседовать благочинно, учтиво, вежливо, разумно, и не говорить много, потом слушать, и не перебивать речи других, но дать всё высказать, и потом мнение своё, если оно достойно, выразить».

Вспомним, А.С.Пушкин среди несомненных достоинств Евгения Онегина отмечал умение вести беседу:

Имел он счастливый талант  
Без принужденья в разговоре  
Коснуться до всего слегка,  
С учёным видом знатока  
Хранить молчанье в важном споре  
И возбуждать улыбку дам  
Огнём нежданных эпиграмм.

Выбор лексики, стиля, манеры общения задаёт речевую ситуацию, определяет успех или неудачу коммуникации. Вот пример из повести С.Д.Довлатова «Зона»:

*Вахта примыкала к штрафному изолятору. Там среди ночи проснулся арестованный зек. Он скрежетал наручниками и громко пел:*

*«А я иду, шагаю по Москве...»*

*- Агеев, хезай в дуло и ложись! Иначе финтилей под глаз навешу!*

*В ответ донеслось:*

*- Начальник, сдай рога в каптёрку!*

*Дневальный откликнулся витиеватым матерным перебором...*

*Концерт продолжался часа два. Да ещё и папиросы кончились.*

*Я подошёл к глазку и спросил:*

*- Нет ли у вас папирос или махорки?*

*- Вы кто? – поразился Агеев.*

*- Командированный с шестого лагпункта.*

*- А я думал - студент... На шестёрке все такие культурные?*

*- Да, - говорю, - когда остаются без папирос.*

*- Махорки навалом. Я суну под дверь... Вы случайно не из Ленинграда?*

- Из Ленинграда.

- Земляк... Я так и подумал.

Остаток ночи прошёл в разговорах.

Заметьте, следование правилам вежливости позволяет избегать речевой агрессии, которая делает невозможным понимание друг друга.

Правила речевого общения определяют взаимодействие говорящего и слушающего (соответственно, пишущего и читающего). Установка на борьбу (**агональность**) сводит на нет надежду на успех коммуникации. «Кроткий ответ отвращает гнев, а оскорбительное слово возбуждает ярость», - написано в Библии (Книга Притчей Соломоновых). Если ответная реплика начинается с фразы «ты ничего не понимаешь», если использовать слова, которые непонятны собеседнику или оскорбляют его, если вместо полных точных предложений произносить нечто малоосмысленное с преобладанием междометий и слов-паразитов (в письменном варианте это бесконечные скобки-недосмайлики вместо слов и предложений), если весь возможный набор определений-эпитетов свести к двум: классный и прикольный, - вряд ли можно рассчитывать на сотрудничество создателя речи (**адресанта**) со слушателем (**адресатом**).

Английский лингвист и философ Пол Грайс (1913-1988) так сформулировал принцип сотрудничества (кооперации): «Твой коммуникативный вклад на данном шаге диалога должен быть таким, какого требует совместно принятая цель (направление) этого диалога». Он определил **максимы** (правила), которые должен соблюдать говорящий:

1. Количество – твоё выступление должно содержать не меньше и не больше информации, чем требуется.
2. Качество – старайся, чтобы твоё высказывание было истинным (не говори того, что считаешь ложным, не говори того, для чего у тебя нет достаточных оснований).
3. Отношение – не отклоняйся от темы.
4. Способ: «Выражайся ясно!» (Избегай непонятных выражений, избегай неоднозначности, будь краток, будь организован).

Обратите внимание на требование краткости. Это примета века XXI. В XIX да и в первой половине XX ценилось многословие. Градация, эпитеты, сложные метафоры, многочисленные уточнения, передающие оттенки, нюансы, обертоны мысли и чувства. Сегодня ценится речь точная и краткая, речь, которая экономит время собеседников. Пример тому – современный жанр, получивший название «Презентация для лифта» (Elevator Pitch или Elevator Speech) - короткий рассказ о концепции продукта, проекта или сервиса. Потенциальному инвестору надо объяснить привлекательность вашей бизнес-идеи за время от 30 секунд до одной минуты (время движения лифта в высотном здании). Длина речи должна быть такой, чтобы уложиться в сто – сто пятьдесят слов. Поэтому так важно уметь выбрать из всего арсенала языковых средств уместные именно в данной ситуации. Ведь речь должна быть образцовой с точки зрения не только норм

литературного языка, но и необходимых правил речевого этикета.

Грубое требование вместо вежливой просьбы, выражение несогласия в категоричной форме, невнятные формулировки, сниженная вульгарная лексика и слова-паразиты, из-за которых трудно, а порой и почти невозможно понять, что же хочет сказать говорящий, - все эти ошибки появляются не столько из желания оскорбить собеседника или от неумения грамотно общаться, сколько от лени и равнодушия. А ведь речевая агрессия приводит к искажению первоначального коммуникативного намерения. Спор, дискуссия, полемика легко переходят в ссору, свару, перебранку, скандал, если вместо поиска истины или стремления к компромиссу стоит задача во что бы то ни стало отстаивать свою точку зрения. Недаром Д.С.Лихачёв говорил: «Бравирование грубостью в языке, как и бравирование грубостью в манерах, неряшеством в одежде, - распространёнейшее явление, и оно в основном свидетельствует о психологической незащищённости человека, о его слабости, а вовсе не о силе».

А) Два незнакомых человека встречаются в лифте жилого дома. Что делают при этом два стандартных европейца? Они в этой ситуации непременно друг с другом поздороваются. А вот двое русских ни в коем случае...

Более того, можно сказать, что приветствие в лифте для носителя русской культуры скорее нежелательно, поскольку подразумевает дальнейшее общение, не исключено, что и агрессивное.

Таким образом, в отличие от европейского этикета русский не требовал приветствия от незнакомых людей в ряде ситуаций, а именно - при краткой формальной коммуникации.

В современной науке вежливость рассматривается как снятие или смягчение возможной или реальной агрессии. Таким образом, если оценить в целом стратегии вежливого поведения в данной ситуации, то европейскую можно было бы обозначить как «мы (ты и я) – свои, и поэтому я не представляю для тебя опасности», а русскую – как «ты для меня не существуешь, и поэтому я не представляю для тебя опасности» ...

За последние годы произошёл сдвиг русского речевого этикета в сторону европейского. ... Во многих крупных магазинах больших городов действует обязательный корпоративный этикет. Продавец и кассир должны обязательно поздороваться с клиентом. Не ответить в данном случае на приветствие было бы откровенной грубостью. ... Всё чаще происходит обмен приветствиями во дворе или в подъезде.

Новый этикет приветствий уже сложился в корпоративной культуре и постепенно складывается и в бытовой. И здесь мне почему-то совсем не

жаль старой русской традиции. Ну что, разве от нас убудет – лишний раз поздороваться?

Б) Неужели вам незнакомо это чувство, когда хочется швырнуть трубку всего-то после третьего-четвёртого повтора с лёгким придыханием: «*Ваш звонок очень важен для нас. К сожалению, в данный момент все операторы заняты...*»? Ну и так далее по тексту. Вежливость тоже может раздражать, особенно если она, как бы это поаккуратнее сказать, не совсем естественна, что ли. ...

Русский этикет, даже новый, всё-таки достаточно экономен и прост, поэтому длинные и непривычные фразы мы склонны воспринимать не как чистую вежливость, а скорее как содержательное общение. ...

Вот и фразе «*Ваш звонок очень важен для нас*» поначалу просто веришь, на третьей минуте ожидания начинаешь сомневаться, а на десятой понимаешь, что тебе нагло врут. А ведь автоответчик всего лишь хотел быть вежливым.