**Лекция: «Культура речи».**

**Культура речи** - ***это, прежде всего, умение говорить и писать правильно, понятно и выразительно.***

**Чистота речи. Требования к правильной речи.**

Для правильной, красивой речи характерны следующие свойства: точность, логичность, чистота, выразительность, богатство (разнообразие) и уместность.

Еще в древние времена точность признавалась основным достоинством речи.

Способности хорошо говорить, писать и умение правильно мыслить взаимосвязаны. «Кто ясно мыслит, ясно излагает», – так звучит известный афоризм. Точность связана со знанием предмета речи, значением слов, т.е. с культурой речи в целом.

***Точность речи***– это главным образом соответствие слов обозначаемым предметам (явлениям) действительности или соответствие между общепринятым значением слова и его применением в речи. Точность как качество речи связывается прежде всего с лексическим уровнем в системе языка, значит, точность речи можно понимать как соблюдение в речи норм словоупотребления, если нормы такие признавать.

Можно сделать вывод, что ***точность***– это такое коммуникативное качество речи, которое возникает как соответствие смысловой стороны речи (плана содержания) предметно-вещной действительности и (или) системе выражаемых понятий и проявляется в использовании слов в полном соответствии с их языковыми значениями.

Основными условиями, способствующими созданию точной речи, являются:

1) экстралингвистическое условие – знание предмета речи;

2) собственно лингвистическое – знание языка, его системы, возможностей;

3) условие, опирающееся на два предыдущих – умение соотнести знания предмета со знанием языковой системы и ее возможностей в конкретном акте коммуникации.

Следующее качество речи – ***логичность.*** Она связана с точностью, но вместе с тем четко отличается от нее. Точность является предварительным условием логичности. Неточная логичность не может быть логичной.

Логичность может нарушаться даже при строгом употреблении слов. Для того чтобы достичь логичности речи, необходимо добиться смысловой непротиворечивости частей в одном высказывании и такой же непротиворечивости высказываний в целом тексте.

Логичность связана прежде всего с синтаксической организацией как высказывания, так и текста. Логичность бывает двух видов:

1) логичность понятийная;

2) логичность предметная.

Суть предметной логичности – в соответствии смысловых связей и отношений единиц языка в речи связям и отношениям предметов и явлений в реальной действительности. Логичность понятийная есть отражение структуры логичной мысли и логичного ее развития в семантических связях элементов языка в речи.

Условие логичности:

1) ***экстралингвистическое условие*** – овладение логикой рассуждения – «нормами или принципами правильного рассуждения в поисках новой истины». Прежде чем научиться логично говорить и писать, человек должен научиться логично мыслить;

2) ***структурное условие***, или собственно лингвистическое: знание языковых средств, способствующих организации смысловой связанности и непротиворечивости элементов речевой структуры.

***Чистой***называют речь, в которой нет чуждых литературному языку элементов, нет элементов языка, отвергаемых нормами нравственности.

Разрушают чистоту речи следующие средства:

1) *диалектизмы*, т.е. слова, свойственные не общему языку народа, а местным говорам;

2) *варваризмы*, т.е. включение в речь без надобности иноязычных слов;

3) *жаргонизмы*, т.е. слова и словесные обороты, возникающие и применяющиеся в жаргонах – узкогрупповых «ответвлениях» от народного языка;

4) к числу средств, чуждых литературному языку, требованиям нравственности, принадлежат *вульгаризмы* – слова, грубо, вульгарно обозначающие какой-то круг предметов, явлений жизни и унижающие достоинство и честь человека;

5*) слова-паразиты*, засоряющие речь (*так сказать, значит, как бы*).

***Выразительностью речи***называются такие особенности ее структуры, которые поддерживают внимание и интерес у слушателя или читателя, т. е. речь, обладающая этими особенностями, и будет называться выразительной. Типологии выразительности пока не существует. Есть несколько оснований, различающих выразительность речи. Первое основание – ситуация общения. Например, выразительность речи учителя не совпадает с выразительностью речи оратора и т.д. Но при этом в любых условиях общения нужна выразительность! Другое основание – структурные области языка. Выделяется выразительность произносительная, акцентологическая, выразительность лексическая, интонационная и стилевая (или стилистическая).

**Выразительность зависит от разных условий. Среди них выделяют:**

1) *самостоятельность мышления*. Стереотипное мышление и шаблонное чувство не позволяют пробиться росткам выразительности;

2)*неравнодушие*, интерес автора речи к тому, о чем он говорит, к тому, что он говорит;

3) *хорошее знание языка*, его выразительных возможностей;

4) *знание свойств и особенностей языковых стилей*: художественного, научного, делового, публицистического, разговорного. Стиль накладывает свой отпечаток на средства языка;

5) систематическая и осознанная тренировка речевых навыков. Человеку необходимо учиться контролировать свою речь, отмечать выразительные и шаблонные моменты.

К выразительным средствам языка в первую очередь относят тропы и фигуры, а также вообще все единицы языка всех его уровней, начиная со звуков и заканчивая синтаксисом и стилями. Более выразительным может оказаться один звук, чем весь текст.

***Богатство речи***является одним из главных коммуникативных качеств речи. Как определить, бедна или богата речь? Чем больше различных и различаемых читательским и слушательским сознанием языковых знаков, их признаков, сцеплений приходится на одну и ту же «речевую площадь», тем речь богаче, разнообразнее.

Богатство речи обеспечивается активным запасом языковых средств каждого человека, т. е. запасом слов, их значений, запасом типовых интонаций и т. д. Сюда относится и совокупность навыков, нужных для незатруднительного и целесообразного применения средств языка, находящихся в активном языковом запасе человека.

*Лексическое богатство* проявляется в том случае, если в речи не применяется повторение одних и тех же слов, не несущих специального коммуникативного задания. Это возможно при условии большого активного запаса слов.

Другое коммуникативное качество речи – ее ***уместность.***

***Уместность***– такая организация средств языка, которая делает речь отвечающей целям и условиям общения. Уместная речь соответствует теме разговора, его логическому и эмоциональному содержанию, рассчитана на определенный состав слушателей. Уместность регулирует в конкретной языковой ситуации содержание таких качеств, как точность, чистота, выразительность. Уместность относят к функциональным качествам, в ее основе – идея целевой установки высказывания. С этой точки зрения уместность – адекватность применяемых языковых средств целям высказывания. Выделяют несколько видов уместности:

1) уместность стилевая;

2) контекстуальная;

3) ситуативная;

4) личностно-психологическая.

Стилевая уместность регулирует уместность отдельного слова, оборота, конструкции. Для разговорной речи, например, характерны синтаксические конструкции – стереотипы: *«Где авоська тут лежала?», «Московский вокзал, как мне пройти?»*

***Контекст***– речевое окружение, это композиционно-речевая система, предполагающая единство плана содержания и плана выражения, однородность стилистической тональности. Этот критерий очень близок первому. Случается, языковое средство, неприемлемое для определения стиля, условий общения, в конкретном контексте уместно. Пример: отглагольные существительные. Они наиболее часто употребляются в деловой и научной речи, но неуместны для многих других стилей. Но не всегда, например, отглагольные существительные хуже глагола. Здесь важным является чувство соразмерности.

Помимо уместности, на отдельных языковых уровнях выделяют уместность в определенных ситуациях речи.

Во время общения необходимо учитывать характер собеседника, его психологические качества. Это поможет донести информацию до собеседника. Соотнося рассмотренные качества с разговорной речью, следует заметить следующее:

1) разговорная речь менее других стилей речи требовательна к правильности, логичности и точности;

2) разговорная речь под влиянием бестактности, невоспитанности может превращать в противоположность такое качество, как уместность;

3) не очень требовательна разговорная речь и к ее чистоте;

4) важными качествами разговорной речи стали ее выразительность и богатство. Это объясняется внеязыковыми факторами – неофициальностью и непосредственностью общения.

Основная задача всех коммуникативных качеств речи – обеспечить многостороннюю действенность речи.

**Речевое взаимодействие**

Важнейшая функция языка — коммуникативная: общение, установление и поддержание контакта между членами общества. Первые слова, которые мы выучиваем на иностранном языке, — это именно контактоустанавливающие слова: *Здравствуйте!,До свидания!, Спасибо!, Пожалуйста!, Извините!*Разрыв контакта, нежелание одной из сторон продолжать общение прерывает передачу информации. Иногда общение (выражение симпатии, сочувствия, просто установление или подтверждение контакта: «*Я тебя слышу, я с тобой*») оказывается важнее получения новых сведений.

Не случайно, сейчас в нашем распоряжении огромное количество учебной и популярной литературы, посвященной проблемам эффективного общения. К сожалению, в большинстве из них эффективность общения понимается чересчур прагматично. Сами названия: «*Как заводить знакомства и оказывать влияние на людей», «Как стать хозяином положения (анатомия эффективного общения)», «Выиграть может каждый» и т. п.* — наводят на мысль о том, что общение — это не диалог уважающих друг друга, позитивных собеседников, а состязание, в котором цель — выиграть, стать хозяином положения. Под таким углом зрения целесообразно рассматривать деловую коммуникацию, прежде всего в бизнесе, и, возможно, коммуникацию политическую. Но общение людей не сводится только к оказанию влияния друг на друга для достижения практических целей.

Дружелюбный, ровный, бесконфликтный характер непрофессионального, повседневного общения может намного облегчить нашу жизнь улучшить наше настроение, самооценку и отношение к миру, тогда как коммуникативные столкновения, напряжение, необходимость лавировать, нападать или защищаться в простейших ситуациях оказывают противоположное воздействие. Доброжелательный и вежливый чело век способен наладить контакт с собеседником, даже если тот изначально настроен против него в силу личных предрассудков и стереотипов или просто из-за плохого настроения. Иногда хорошая коммуникативная атмосфера создается за счет высказываний, стандартных для данной ситуации; иногда — через речевое творчество культурных говорящих, вкладывающих в свои слова немного больше дружелюбия; чем предполагает обычный этикет. Плохая коммуникативная атмосфера возникает при нежелании или неспособности говорящих выбрать соответствующую ситуации степень вежливости, а иногда и просто — промолчать, не выразить свои негативные эмоции, не выплеснуть недовольство, сдержать гнев там, где повышенная эмоциональность не требуется, чтобы защитить свои права.

**Общие принципы коммуникации**

Среди общих принципов, обеспечивающих успех коммуникации, важнейшими, являются два,- принцип кооперации и принцип вежливости.

**Принцип кооперации**указывает на необходимость собеседников относиться к общению как к сотрудничеству, вносить в него добросовестный вклад. Он заставляет нас задуматься не только над тем, **что**нам говорят, но и над тем, как и, главное, **зачем**нам это говорят, т. е. помогает разглядеть **коммуникативную цель**собеседника. Американский лингвист Г. Грайс, постулировавший этот принцип, утверждал: «...От всякого, кто стремится к достижению конечных целей речевого общения/коммуникации (это может быть передача и получение информации, оказание влияния на других и подчинение себя чьему-то влиянию и т. п.), ожидается, что он заинтересован в этом общении; речевое общение, в свою очередь, может быть выгодно и полезно только при условии, что соблюдается принцип кооперации...»

Принцип кооперации состоит из нескольких максим, т. е. правил.

1. *Правило количества*: давайте нужное количество информации. Ваш информационный вклад в разговор должен быть не большим и не меньшим, чем требуется.
2. *Правило качества*: старайтесь сделать ваш вклад в разговор правдивым. Не говорите того, что вы считаете лживым. Не говорите того, чему у вас недостаточно свидетельств.
3. *Правило релевантности*: говорите то, что имеет отношение к теме разговора, будьте последовательны.
4. *Правило способа выражения*: избегайте двусмысленности и неопределенности, говорите коротко и упорядоченно.

Правила количества и качества информации регулируют выбор способа выражения, например, в следующем диалоге:

А.: Когда ваши сотрудники уходят с работы?

Б.: Сотрудники уходят с работы в 18.00 / Сотрудники могут уходить с работы в 18.00 / Сотрудники не должны уходить с работы до 18.00 / Сотрудникам разрешается уходить с работы с 18.00.

Вопрос сформулирован неточно: непонятно, идет ли речь о внутреннем распорядке организации или о привычках ее сотрудников. Говорящий Б, чтобы быть кооперативным, должен использовать наиболее информативный способ ответа, который позволен ему знанием ситуации. Иначе продолжается двусмысленность.

Правило **релевантности** помогает нам интерпретировать косвенные высказывания, например:

А.: У меня в комнате была коробка с конфетами.

Б.: Дети заходили к тебе после обеда.

На первый взгляд, говорящий А сделал утверждение. Но Б совершенно правильно задумался о том, почему это утверждение сде­лано, и пришел к выводу, что по сути оно являет собой вопрос: *Куда пропала коробка?*Отвечает Б так же косвенно, как А «спрашивает», намекая на причастность детей к исчезновению конфет. А, учитывая кооперативность Б и используя правило релевантности, поймет высказывание собеседника правильно.

Принцип **вежливости** включает такие максимы.

1. *Правило такта*: уважайте границы личной сферы собеседника. Например, из возможных способов выражения побуждения выбирайте тот, в котором подчеркивается выгода для собеседника: сформулируйте побуждение не как команду, а как совет.
2. *Правило великодушия*: из возможных способов выражения выбирайте тот, в котором минимизируется ваша личная выгода. Не обременяйте собеседника, не вынуждайте его связывать себя обещаниями, клятвами, не требуйте извинений и покаяний.
3. *Правило одобрения*: больше хвалите собеседника, будьте позитивны в своей оценке собеседника, других людей, мира. Однако будьте и сдержанны в оценочных суждениях: если ваша оценка (положительная и отрицательная) того или иного предмета не совпадает с оценкой собеседника, это создает трудности в коммуникации.
4. *Правило скромности*: меньше хвалите себя, тактично отказывайтесь от похвал в свой адрес. Ваши высказывания должны содержать объективную — не завышенную, но и ни в коем случае не заниженную (см. ниже о принижающе-уступчивом общении) — самооценку.
5. *Правило согласия*: выражайте согласие с собеседником, минимизируйте несогласие. Не вставайте в оппозицию к собеседнику без веских оснований. Умейте отказаться от конфликта в пользу решения более серьезной задачи — сохранения коммуникации.
6. *Правило симпатии*: выражайте симпатию к собеседнику, минимизируйте антипатию. Будьте благожелательны. Не будьте неблагожелательны, не будьте безучастны.

Правило такта иногда называют правилом обратной вежливости: вежливость, вложенная в побудительное высказывание, обратно пропорциональна выгодности для адресата того действия, к которому его побуждают.

Принцип кооперации и принцип вежливости взаимодействуют Согласие выполнить чью-то просьбу или распоряжение не нуждается в обосновании, тогда как отказ требует объяснения причин, сравните:

* *Ты поможешь мне накрыть на стол?*
* Хор*ошо. (Этот ответ не нуждается в пояснении, например «...потому что у меня есть свободное время\*.)*

*и*

* *Ты поможешь мне накрыть на стол?*
* *Ты не управишься сама, а? Мне еще надо пропылесосить комнату. (Ответить просто «нет» в данном случае было бы грубо.)*

Сравним также два способа отдать распоряжение подчиненному

1. *Мне бы хотелось, чтобы вы сделали X;*
2. *Нужно, чтобы вы сделали X.*

Первая фраза нарушает правило количества. Требуемое действие представляется как личное желание говорящего, а не как «производ­ственная необходимость». Второе высказывание построено правиль­но: оно понимается именно как распоряжение.

**Основные тактики общения**

Помимо указанных принципов, полезно знать основные **тактики общения:**

* *понимающее общение;*
* *принижающе-уступчивое общение;*
* *директивное общение;*
* *защитно-агрессивное общение*.

«В целом основными условиями эффективности любого практи­ческого общения являются умения и навыки человека в использова­нии так называемых понимающих и директивных приемов реагиро­вания при взаимодействии с другими людьми. Основными причина­ми неэффективности любого общения являются склонности и;привычки человека прибегать во взаимодействии с собеседником к принижающе-уступчивой и защитно-агрессивной формам поведения как неадекватным заместителям понимающего и директивного общения...

**Понимающее общение**- это целенаправленное взаимодействие, ориентированное на понимание собеседника и проявление уваже­ния к его личности в форме неоценочных реакций на его высказывания и эмоциональные состояния...

**Принижающее -уступчивое общение -** это целенаправленное взаимодействие, ориентированное на понимание собеседника, но содер­жащее реакции неуместного принижения своих чувств, стремлений и целей, а также неоправданные уступки собеседнику.

**Директивное общение**- это целенаправленное взаимодействие, ориентированное на оказание прямого психологического воздействия на человека для достижения своих целей и состоящее из реакции, выражающих собственные оценки, стремления и цели.

Эти цели, как в личной жизни, так и в профессиональной деятельности могут в широком смысле состоять в достижении взаимо­выгодных соглашений с партнером, в психологическом воздействии на него, в отстаивании своих интересов в условиях разногласий и конфликтов или в собственной защите от агрессивных нападок и угроз со стороны собеседника.

**Защитно-агрессивное общение —**это целенаправленное взаимодействие, ориентированное на оказание прямого психологического воздействия на собеседника для достижения своих целей, но осуществляемое в такой форме, которая может унизить его чувство собственного достоинства...»1.

**Понимающий стиль общения**включает следующие установки:

1. Установка на понимающее реагирование, т. е. ориентация на систему отсчета собеседника, а не на свою собственную; осознанное стремление реагировать на мысли и чувства партнера по общению с целью увидеть мир его глазами; способность понимать и предсказывать реакции собеседника, ставя себя на его место. Понимающее реагирование не означает согласия со всем, что скажет партнер, оно является проявлением нашей непредвзятости, помогает собеседнику раскрыться, ощутить доверие к нам и желание взаимодействовать. Такое реагирование намного эффективнее оценивающего реагирования, но встречается гораздо реже его.
2. Установка на приятие личности собеседника, на проявление уважения к нему, вне зависимости от его достоинств и недостатков; признание его права быть таким, каков он есть; умение создать для него «климат безопасности».
3. Установка на согласованность своего поведения с поведением собеседника, т. е. искренность в общении; допуск собеседника к «обмену доверием», разрешение в некоторой степени заглянуть «внутрь себя». Конечно, выполнение этой установки в общении со всеми людьми во всех жизненных ситуациях невозможно, а порой и нежелательно. Но она жизненно важна в тех случаях, когда партнеры действительно хотят понять друг друга и стремятся к развитию взаимоотношений .

Понимающее реагирование включает:

* простые фразы, подтверждающие контакт с собеседником *(верно, да-да, так*и т. п.);
* перефразирование мыслей и чувств собеседника, выраженных открыто (чтобы сообщить ему, что мы понимаем, о чем он говорит, или чтобы проверить нашу интерпретацию сказанного им);
* выяснение скрытых или даже неосознанных мыслей и чувств собеседника (предполагающее внимательное отношение к интонациям, паузам в разговоре, мимике и жестам говорящего);
* подбадривание собеседника, заверения в своем сочувствии;

Далее характеристики тактик общения даются по книге В. А. Соснина, П. А. Лунева «Как стать хозяином положения» (М., 1996).

* понимающее молчание и ободряющие невербальные реакции (поглаживание по плечу, сочувственный кивок, изумленно раскрытые глаза и т. п.);
* вопросы с точки зрения собеседника, проясняющие его точку зрения *(Значит, вы считаете, что... Я правильно понимаю?)*или «зондирующие» его чувства *(Вас это сильно тревожит, да?).*

**Директивный**стиль **общения**основывается на следующих установках:

1. Установка на открытое поведение, активные действия по дос­тижению своих целей. Когда вы ведете себя директивно, вы прямо и ясно выражаете свои намерения, аргументы и оценки, позволяете собеседнику узнать, к чему вы стремитесь, четко формулируете своя ;позиции, защищаете свои права, свои убеждения. Это позволяет вашему собеседнику четко представить себе вашу позицию и освобож­дает его от необходимости домысливать ваши слова; лишает ситуацию неопределенности.

1. Установка на прямой и открытый отказ выполнить действия, которые с вашей точки зрения не служат вашим значимым интересам и целям или которые кажутся вам неприемлемыми этически либо по другим причинам. Но директивность не подразумевает эгоистичности, игнорирования интересов других людей. Директивность подразумевает, что вы не игнорируете **своих**интересов в угоду другим, умеете сказать «нет», если это требуется.
2. Установка на эффективную и решительную защиту себя от агрессивного поведения партнера по общению и личных нападок (угроз, критики, оскорблений); способность отстаивать себя без того, чтобы самому становиться враждебным или защитно-агрессивным по отношению к оппоненту.
3. Установка на достижение своих целей во взаимодействии с партнером, с учетом его интересов и потребностей. Эта установка предполагает контроль за своим эмоциональным состоянием, стремление связать свои цели с целями собеседника, отказ от оценочных высказываний в пользу «объективных», не оценочных. Так, директивная критика ошибки, допущенной собеседником, не содержит принижения его личности, в отличие от защитно-агрессивной критики, ср.: *Ты все время опаздываешь, когда мы встречаемся. Для меня это неудобно. Мы этот вопрос уже обсуждали, и я категорически требую, чтобы ты приходил вовремя*(директивная реакция) и *Ты все время опаздываешь. Как можно быть таким безответственным и ненадежным человеком? Тебе невозможно доверять. Если еще раз опоздаешь, я больше с тобой не буду ни о чем договариваться*(защитно-агрессивная реакция). Следует помнить, что:
* любой вопрос можно сформулировать в оценочной и не оценочной форме, ср.: *Что я забыл купить?*(неоценочная форма) и *Судя по твоему лицу, я все сделал не так. Что это такое важное я забыл купить, что ты так недовольна?*(оценочная форма);
* любую критику можно отнести к данной конкретной ситуации или распространить (оправданно или неоправданно) на человека в целом, ср.: Б *вашем отчете мало цифровой информации. Он не дает представления о результатах деятельности отдела*и: У *вас абсолютно неорганизованный ум. Вы, как обычно, не позаботились снабдить отчет цифровой информацией. Для вас вообще характерна такая расплывчатость, недопустимая для менеджера высшего звена.*

Не оценочная форма вопроса и критика, направленная на конкретную ситуацию, более эффективны, не вызывают лишней агрессии или защитной реакции со стороны адресата.

В директивной форме могут быть выражены совет, предложение, разъяснение, предупреждение, убеждение, принуждение, директивный вопрос — вопрос, задаваемый не с позиции собеседника (для прояснения его точки зрения), а с собственной позиции — для того, чтобы пе­ревести разговор на другую тему, вызвать у собеседника сомнение в его точке зрения, направить его мысли в русло, необходимое нам.

Директивная тактика может сочетаться с понимающей даже в пределах одной реплики: *Понимаете, я бы предпочел действовать по-другому при решении этой проблемы. Однако мне хотелось бы полнее услышать о вашем подходе, который по ряду позиций отличается от моего.*Высказывая таким образом несогласие с собесед­ником, вы выражаете эффективную директивную реакцию (прямое не оценочное заявление своей позиции) и одновременно понимаю­щую (проявление интереса к точке зрения партнера).

**Литературный язык – основа культуры речи.**

Образцовым вариантом национального языка, высшей формой его существования является литературный язык. Он предназначен для обслуживания разнообразных культурных потребностей всего народа, используется в государственных учреждениях, науке, образовании, средствах массовой информации, художественной литературе и подчинен строго определенным правилам, которые именуются нормой.

**Литературный язык** дает всем людям – носителям русского языка, проживающим на территории России, прекрасную возможность понимать друг друга независимо от места проживания, сферы занятости, возраста, социального положения, уровня образования. Осуществить это позволяет его общепризнанность и общепонятность.

Ю. Лотман писал: «Мир не может иметь один язык, и реальность не описывается одним языком». Так и русский национальный язык – явление сложное, неоднородное, т.к. народ, использующий его как средство общения, в основе своей также неоднороден. Так, например, молодежь, подростки общаются между собой на «своем» языке, а люди старшего поколения с трудом его понимают. Житель северных губерний России может произнести такую фразу, которую не поймут жители южных районов и наоборот. Речь человека, освободившегося из мест лишения свободы, будет сильно отличаться от речи академика, выступающего на научной конференции. Свои специфические особенности будет иметь язык моряков, военных, врачей, музыкантов и т.д. Все это стихия русского языка, живой русской речи во всем ее многообразии. Высшая форма национального языка – это литературный язык, которым владеют люди, как правило, получившие высшее я Русский язык является способом существования русского национального мышления и русской культуры. В любом языке отражается не только реальный мир, окружающий человека, не только реальные условия его жизни, но и общественное, национальное самосознание народа, его менталитет, национальный характер, образ жизни, традиции, обычаи, мораль, система ценностей, мироощущение, особое видение мира. Язык выступает в роли хранителя культурных ценностей – в лексике, грамматике, пословицах и поговорках, в научной и художественной литературе. Именно через язык передаются из поколение в поколения сокровища национальной культуры, хранящиеся в нем. Овладевая родным языком, дети усваивают вместе с ним и обобщенный культурный опыт предшествующих поколений. В этом заключается огромное национальное значение русского языка как составной части русской национальной культуры. По меткому замечанию В. Химика, «язык – зеркало культуры, главный источник истории народа, его духа»

**Литературный язык** - это то, посредством чего создается, естественно, наряду с экономическими, политическими и другими факторами, единство нации. Без развитого литературного языка трудно представить себе полноценную нацию. Известный современный лингвист М. В. Панов среди основных признаков литературного языка называет такие, как язык культуры, язык образованной части народа, сознательно кодифицированный язык. Последнее - сознательная кодификация языка - прямая задача культуры речи: с появлением литературного языка появляется и "культура речи".

Кодифицированные нормы литературного языка - это такие нормы, которым должны следовать все носители литературного языка. Любая грамматика современного русского литературного языка, любой его словарь есть не что иное, как его модифицирование. Утверждение о том, что существительное женского рода с окончанием -а в именительном падеже в предложном падеже имеет окончание -г (а не какое-то другое), - это утверждение о норме. Однако такие нормы для носителей русского языка естественны, их кодификация предельно проста, с такой кодификацией справляется любой грамматист, и специалисту по культуре речи здесь делать нечего. Культура речи начинается там, где язык как бы предлагает выбор для кодификации, и выбор этот далеко не однозначен.

Литературный язык обслуживает высшие сферы человеческой деятельности:

● *политика,*

● *законодательство,*

● *наука, культура, образование,*

● *межнациональное общение,*

● *делопроизводство,*

*а также бытовое общение.*

Конечно, трудно представить, чтобы законы были сформулированы на жаргоне, а межнациональное общение велось на сленге. Хотя литературный язык пополняется за счет диалектной, просторечной и жаргонной лексики. Однако далеко не все эти слова осваиваются литературным языком: во-первых, нелитературная лексика приходит в общее употребление, как правило, в измененном виде, утеряв семантическую связь с источником своего возникновения и специфического бытования. Во-вторых, подобная лексика, образно говоря, проходит через «сита», то есть, происходит в языке отбор лексических средств. Этими «ситами» могут служить языковой вкус народа, время и другие факторы. Как правило, в языке остаются самые яркие, интересные слова, которые своей эмоционально-экспрессивной окраской способны украсить язык на определенном этапе его развития. Это объективный процесс, происходящий не только в русском языке, но и во многих развитых языках мира. Русский литературный язык – явление живое, развивающееся, это не «законсервированный» язык, сухой, напоминающий доклад». За последнее десятилетие ХХ века, в связи с общими процессами демократизации жизни, и сам язык стал «демократичнее», то есть более раскованным, свободным, пополнился его активный словарный состав. Литературный язык обладает своими особенностями. Перечислим их.

**1**. **Устойчивость** (стабильность). Русский литературный язык окончательно сформировался в XIX веке, в пушкинскую эпоху, и в своем составе общеупотребительной лексики остается неизменным, то есть общепонятным. Отечественный ученый-лингвист академик Л.В. Щерба подчеркивает эту особенность: «Литературный язык, которым мы пользуемся, - это подлинно драгоценнейшее наследие, полученное нами от предшествующих поколений, драгоценнейшее, ибо оно дает нам возможность выражать свои мысли и чувства и понимать их не только у наших современников, но и у великих людей минувших времен».

**2.** **Обязательность** для всех носителей языка. Каждому носителю русского языка для успешной коммуникации в профессиональной и обиходно-бытовой сферах необходимо в достаточной степени владеть литературным языком. На овладение литературным языком, на формирование словарного запаса человека (активного словаря) в значительной мере влияет его начитанность. Однако важно не только количество, но и качество прочитанной литературы.

**3. Обработанность**. На эту особенность литературного языка указывал М. Горький в своей статье «Как я учился писать»: «Уместно будет напомнить, что язык создается народом! Деление языка на литературный и народный значит только то, что мы имеем, так сказать, «сырой» язык и обработанный мастерами. Первым, кто прекрасно понял это, был Пушкин, он же первый и показал, как следует

**4**. **Наличие устной и письменной формы реализации.**

Все нелитературные варианты языка – *диалекты, просторечие, жаргоны* существуют только в устной форме, они реализуются в процессе устного общения. Письменная форма реализации характерна только для литературного языка. Это значительно расширяет его возможности. Письмо (то есть передача звучащей речи графическими знаками) относится к величайшим изобретениям человечества. Наличие письменной формы в языке позволяет передать последующим поколениям весь духовный и материальный опыт, закрепленный в письменных текстах.