РЕФЕРАТ

по дисциплине «Русский язык и культура речи»

**Речевые приемы доказательства в монологической речи**

**План**

I Монолог как ораторское искусство.

II Речевые приемы доказательства в монологической речи.

1. Аргументирующая речь.

а) аргумент

б) тезис

в) планирование и тактика аргументирующей речи

2. Лексические и синтаксические особенности выступления.

3. Эстетические качества речи.

4.Звуковая организация речи.

5. Информационное обеспечение выступления.

6. Составление риторического эскиза публичного выступления

III Искусство убеждать.

« Говорить есть не иное что, как

возбуждать в слушателе его

собственное внутреннее слово.»

В.Ф.Одоевский.

Различные виды общественной деятельности человека обслуживаются разными функциональными разновидностями языка, самой же распространенной формой социально-речевого воздействия является диалог. Однако там, где виды культурно-общественного речевого общения утончены и сложны, наиболее уместной формой общения, как считает академик В.В. Виноградов, оказывается монолог.

При этом виды монологической речи различаются в зависимости от « профессионально-служебных расслоений, и типов общественных взаимодействий». Исходя из функций языка, обслуживающих две кардинальные потребности человека (мыслить и общаться) в различных сферах человеческой деятельности, выделяют четыре типа монологов. В непосредственно бытовом говорении реализуется монолог убеждающий или внушающий (агитационный), монолог лирический, рассматриваемый как речевая форма изъявления переживаний и эмоций, монолог драматический, и монолог повествовательный сообщающий.

Монолог воздействующий, убеждающий, который обращен к широкой аудитории и имеет своей целью изменить поведение аудитории, ее взгляды, убеждения, настроения называют ораторской речью. Воздействующая речь направлена на внеязыковую действительность, в сферу жизненных интересов, потребностей слушателя. Умение убеждать всегда ценилось в обществе. Возрастание роли воздействующей речи в жизни общества привело к возникновению учения, которое разрабатывало теорию этой разновидности речевой деятельности. Риторика-наука об ораторском искусстве- возникла в 5 в. до н.э. Крупнейшими основателями античной риторики были Аристотель, Цицерон, Квинтилиан. Риторика считается праматерью культуры речи. В русской традиции в качестве синонимов употребляются также слова «оратория», «красноречие». Особый раздел риторики - учение о способах доказательства и доказательности речи. Такая речь получила название - аргументирующая.

Аргумент это довод, служащий для доказательства, а следовательно, необходимый для убеждения. Убеждать же можно либо в правоте некоего мнения (собственно убеждающая речь ), либо в необходимости некоего действия (агитирующая речь ).

Общая цель оратора в аргументирующей публичной речи - убедить аудиторию согласиться с говорящим в спорном вопросе, доказав ей свою правоту. Разновидности этого спорного вопроса определяют и разновидности аргументирующей речи. Определяя свою общую цель, оратор должен предварительно обдумать, на какого рода спорный вопрос он будет отвечать в речи, а следовательно, какую речь он собирается предложить аудитории — убеждающую или агитирующую. Спорный вопрос – это проблема речи.

Следующая задача, которую должен разрешить оратор при подготовке речи,- это четко сформулировать свой тезис. Тезис- «ответ на спорный вопрос», «способ решения проблемы» должен быть сформулирован совершенно ясно для самого оратора и, что главное, конкретно.

При выдвижении тезиса следует руководствоваться тремя правилами: во-первых, тезис должен быть четко сформулирован; во-вторых, должен оставаться одним и тем же в ходе всего доказательства; в-третьих, тезис не должен содержать в себе логического противоречия.

Доказывая, еще мало выдвинуть правильный тезис. Необходимо позаботиться, чтобы он опирался на достаточное основание, т. е. был доказан убедительными аргументами. аргументы, в свою очередь, должны быть истинными, достаточными для данного тезиса, а их истинность должна быть доказана независимо от тезиса.

Далее наступает этап оценки тезиса: оратор должен определить, как его тезис будет воспринят аудиторией. От этого зависит выбор стратегии доказывания. В том случае , когда аудитория относится к тезису благожелательно, оратору лучше выбрать дедуктивную стратегию доказывания, т. е. идти от общего (тезиса) к доказательствам, примерам.

В том случае, когда трудно предусмотреть отношение аудитории к выдвигаемому тезису, выгоднее всего использовать индуктивную стратегию доказывания, т. е. идти от доказательств к формулированию тезиса, который может быть назван в полном виде ближе к концу речи.

Когда же данная аудитория, как предполагает оратор, может встретить тезис «в штыки», тоже следует прибегнуть к индуктивной стратегии доказывания. При этом необходимо провести предварительную, в начале речи, «обработку» аудитории.

При подготовке аргументирующей речи необходимо обратить особое внимание на разработку ее вводной части, так как в речи этого типа оратору важно с первых слов привлечь и расположить к себе слушателей. При этом следует руководствоваться рядом принципов, выработанных риторикой. Назовем основные:

а) Заинтересовать слушателей.

б) Расположить слушателей к себе.

Для выполнения второй задачи- расположить адресата к себе, склонить на свою сторону- можно использовать ряд приемов и средств.

1). Первые три фразы речи могут содержать тактическую шутку ( не раздражающую слушателей. а, наоборот, примеряющую аудиторию с оратором).., афоризм или цитату (тоже примиряющего характера). Желательна также похвала в адрес аудитории, но ни в коем случае не слишком явная, не грубая.

2) Оратор с самого начала речи должен продемонстрировать, что он не намерен «давить» на аудиторию, влиять на нее, принуждать ее к чему-то. Напротив, он показывает свою объективность, честность, заинтересованность в общем согласии (конструктивный подход к проблеме), заботу об интересах и благе слушателей, уважение к собравшимся. Поэтому следует избегать таких слов, как: *вы должны, вам придется, я заставлю вас, вы вынуждены будете признать, что…*и т. п. Гораздо лучше звучат риторические вопросы: *Не лучше ли принять то-то и то-то…? Не разумней ли предположить, что…? Не естественней ли думать, что..?* и т. д., а также вводные слова *вероятно, по-видимому, возможно* и прочие-т. е. все те фигуры, слова и выражения, которые позволяют смягчить категоричность высказывания (ирония, парадокс, намек и риторические фигуры, формирующие нужные отношения между оратором и адресатом речи).

Заинтересовать же слушателей легче всего, прямо связав обсуждаемую проблему с их собственными, личными, даже семейными и бытовыми, материальными, жизненными интересами (принцип близости), а также придав этому вопросу конкретную форму (принцип конкретности).

Во Введении к убеждающей речи может быть сформулирован ее главный тезис. Так или иначе, оратор должен сказать о том, какой, собственно, вопрос он будет рассматривать и на каких проблемах, относящихся к этому вопросу, остановится, т. е. кратко пояснить структуру выступления. Последнее совершенно необходимо, если речь продолжится более 7-10 минут. Введение к речи лучше подготовить уже после составления ее основной части.

Основная часть аргументирующей речи содержит тезис (тезисы) и необходимые доказательства. Для того чтобы доказательства приобрели воздействующую, убеждающую силу, оратору придется провести соответствующую работу. В чем она заключается ?

1) Начальный этап состоит в подготовке перечня имеющихся доводов и, если необходимо, «изобретении» (подборе) дополнительных.

2) Следующий этап работы - приведение этого хаотического пока нагромождения доводов к вашему тезису в более или менее стройный порядок, в систему, так, чтобы каждый довод получил в ней свое место и стал в результате аргументом – доказательством. Доводы необходимо объединить в смысловые группы. Имея общую «тему» для доводов каждой группы, легко подобрать и дополнительные, недостающие в такой группе. В каждую группу доводов можно подбирать все новые и новые; в зависимости от продолжительности вашей речи (регламента) и особенностей аудитории можно изменить порядок групп доводов, можно найти необходимые цифры, статистические данные, присовокупить примеры и факты из собственного опыта, из литературы, и пр. и пр. Работа по расположению доводов в речи определяется также и тем, является ли ваша речь убеждающей или агитирующей. В последнем случае - самые конкретные, самые актуальные доводы - располагать последовательно к концу речи

(в порядке возрастания их «актуальности», «разительности»).

Итак, доводы расположены в том порядке, который соответствует вашим целям, т. е. наделены «пробивной силой».

3) Третий этап работы с ними - их проверка.

Проверьте и продумайте снова:

а) точность фактов; нет ли ошибок в деталях?

б) удачность примеров и сравнений, которые вы подобрали; не вызовут ли они возражений?

в) логичность того, как вы организовали (расположили) доводы и группы. Может быть, лучше выбрать другой порядок, более естественный?

г) нельзя ли обратить ваши доводы или утверждения против вас (возможны ли контраргументы)?

4) Порядок расположения доводов по их «силе» во многом зависит от настроения аудитории; если аудитория недоброжелательна, рекомендуется располагать доводы «по восходящей силе» и заканчивать самым сильным; если отношение аудитории нейтрально или доброжелательно, ведущие доводы (или исчерпывающий довод, если таковой имеется) можно использовать в начале аргументации или тогда, когда вам будет это удобней.

В любом случае нужно внимательно отнестись к тому, чтобы аргументы подавались последовательно, т. е. каждый набор доводов должен следовать за «своим» тезисом (или предшествовать именно ему , если вы выбрали индуктивный метод аргументации). Это значит, что ваш общий тезис должен быть четко расчленен на отдельные позиции, «субтезисы», а каждая такая позиция должна получить свои подтверждения- доводы.

Заключение и убеждающей. и агитирующей речи - очень важная их часть. Отнестись к ней необходимо максимально внимательно. Хорошее Заключение может спасти положение даже при некоторых недостатках аргументации. Верно и обратное: плохим заключением можно непоправимо испортить все впечатление от речи.

1) Для Заключения важнее всего: четкий, броский, выкристаллизованный вывод (лучше данный в образной форме), а не повторение позиций и фактов, раскрытых и приведенных в Основной части. Возможно использовать, как во Введении, цитату, афоризм, шутку – в зависимости от речевой ситуации. Для агитирующей речи, чтобы окончательно сформировать мотив тех действий адресата, которых вы хотите добиться, обратиться: а) к чувству долга слушателей, к лучшим сторонам человеческой натуры, к самым чувствительным струнам души каждого; б) к личным, даже, возможно, к материальным выгодам, которые слушатели получат для себя в результате этих действий.

2) Если речь агитирующая, обратите внимание на то, чтобы конкретно указать, каких именно действий вы ждете от слушателей, когда и в какой форме эти действия должны быть совершены.

3) И убеждающая, и агитирующая речь, как правило, заканчиваются призывом к аудитории. В убеждающей речи это призыв следовать сформированным в ходе слушания речи убеждениям. В агитационной - призыв к определенным и конкретным реальным действиям. В последнем случае, чтобы воздействовать на публику в нужном направлении и сделать это с пользой для себя, эффективно, оратор должен уметь верно оценить ситуацию и психологию слушателей. Чтобы призывать аудиторию продемонстрировать «поддержку делом» сразу же после речи, нужно иметь для этого достаточные основания: поступая так, оратор должен быть уверен, что его поддержит большинство, а меньшинство, соответственно, поймет, что «расклад» неблагоприятен. Иначе призыв окажется не только бессмысленным, но и вредным для престижа оратора- тот рискует «потерять лицо».

4) И последнее. Заключение обязательно должно быть оптимистичным, должно выполняться на «подъеме», создавая такой же подъем у публики.

В любом публичном выступлении наряду с композиционно-логическим аспектом исключительную важность имеет содержательная сторона процесса изложения, лексические и синтаксические особенности, эстетические качества речи, а также ее звуковая организация.

Поскольку устная речь необратима, говорящий должен постоянно заботиться о том, чтобы его речь легко, с первого раза, воспринималась слушателями. Обязанности выступающего- свести к минимуму затруднения при восприятии речи. При этом прежде всего следует иметь ввиду некоторые синтаксические и лексические особенности.

1) Простые предложения и части сложных предложений не должны быть чрезмерно длинными.

2) Более легко воспринимаются такие типы конструкций, которые тяготеют к сфере разговорной речи, имеют разговорную интонацию. Длинные предложения, т. е. значительно распространенные и осложненные причастными и деепричастными оборотами. вставными конструкциями затрудняют восприятие, поэтому они неприемлемы для ораторского воздействующего выступления.

3) Нежелательно употреблять конструкции страдательного залога. Их естественная сфера функционирования- официально-деловой стиль, тексты, рассчитанные прежде всего на передачу и сохранение информации, а не на воздействие.

4) Восприятие устной речи зачастую осложняется использованием отглагольных существительных, заканчивающихся на *–ние, -тие,* (например, *расширение, принятие* и т. п.). Считается, что вместо них лучше использовать глаголы *(расширить, принять).*

5) При подготовке к выступлению нельзя также злоупотреблять использованием специальных терминов.

Таким образом, готовясь к выступлению, мы должны позаботиться об убедительной содержательной разработке темы, о ее хорошем информационном обеспечении. Речевое оформление выступления должно обеспечивать постоянный контакт с аудиторией и способствовать быстрому и надежному усвоению содержания.

Доказательность и убедительность речи во многом зависят от ее эстетических качеств. Хорошее выступление- выступление целое в ритмико-интонационном отношении. В то же время внутри этого единого целого должно быть разнообразие. Монотонность притупляет внимание, однообразие ритма и интонации отрицательно сказываются на восприятии. Поэтому хорошая воздействующая речь выдержана в определенной стилевой манере от начала и до конца. В то же время единая стилевая манера предполагает элементы разнообразия: увеличение или замедление темпа, разнообразные интонационные контуры. Поэтому написанные при подготовке отрезки текста следует обязательно прочитывать вслух, по крайней мере - проговаривать « про себя». Именно интонация, ритм речи подскажут, где ограничить объем конструкции или, наоборот, увеличить его, где переставить слова и т. п.

Важнейшим качеством публичной речи является выразительность. Воздействующая сила выступления увеличивается, если оратор использует разнообразные изобразительно-выразительные средства. Они обращены к миру эмоций и чувств слушающих, и это способствует установлению более тесного контакта с аудиторией. Приведем наиболее распространенные изобразительно-выразительные средства, используемые в публичной речи.

**1. Метафора** представляет собой перенос свойств одного предмета (явления, аспекта действительности) на другой по принципу их сходства в каком-либо отношении или по контрасту. Для использования в качестве метафоры пригодны слова с предметным значением, т.е. с таким значением, определить которое можно, указав на соответствующий предмет, звук, запах и любой другой чувственно воспринимаемый элемент окружающего мира.

Чтобы научиться использовать метафору, нужно понять как самому ее «сделать». Есть некоторые правила, следуя которым можно получить выразительную метафору или сравнение.

1) Члены сравнения (сравниваемые предметы или явления) должны быть разнородны, далеки друг от друга. Никто не скажет: *этот дуб, как вяз, эта рыба, как щука* (П. Сергеич). Напротив, удачна, например, такая метафора: *сосны подняли в небо свои золотистые свечи*  (М. Горький).

2) Термин сравнения должен выявлять не любой (случайный), а сущностный, важный, характерный признак сравниваемых объектов. Нужно учиться находить и выделять главное.

3) От того, где вы будете искать объект сравнения (то, с чем сравниваете), во многом зависит оценка вами предмета речи. Здесь возможно: а) улучшение (проявление положительной оценки), если вы находите объект сравнения среди заведомо «хороших» явлений (например, мечту сравниваете с птицей) и б) ухудшение - объект сравнения выбирается из ряда «отрицательных» явлений: мечту называют мыльным пузырем.

4) Метафора нужна свежая, творческая.

5) Сравнение и метафора могут быть краткими- образ только намечен, назван; иногда прибегают к развитию метафоры или сравнения, получая развернутый самостоятельный текст.

**2. Эпитет**. В узком понимании эпитет-это образное определение, выраженное метафорическим прилагательным. текст, насыщенный эпитетами, очень изобретателен и выразителен.

**3. Гипербола** (преувеличение)- количественное усиление интенсивности, свойств, особенностей поведения и т. п. *«Свобода!- издателей и кинопродюсеров* ***отравлять молодое поколение растительной мерзостью****»* ( А. И. Солженицин)

**4. Сравнение**-это уподобление изображаемого предмета, явления другому предмету, явлению на основе общего признака с целью выявить в объекте сравнения новые, важные свойства.

**5.** **Антитеза**-противопоставление образов и понятий, которые на фоне друг друга лучше выявляют свою специфику: *«рассказы о нем (В.И.Малышеве) надо всячески фиксировать, но* ***рассказывать*** *о нем как* ***о мертвом*** *может быть еще рано; мы все его хорошо* ***помним******живым*** *и очень чувствительным ко всякой фальши» (*Д.С.Лихачев)

**6. Подхват**-повторение в начале следующей конструкции слов, стоящих в конце предшествующей конструкции. Этим достигается актуализация, усиление смысла повторяемого слова и всей конструкции в целом: *«Народное образование в стране* ***загнано*** *в угол.* ***Загнано*** *обилием накопившихся проблем, противоречий…»* («Юность», 1998).

**7. Градация**-всякая цепь элементов с постепенным нарастанием значимости: *«Ни позвать, ни крикнуть, ни помочь»* (М.Волошин)

**8.** **Риторический вопрос**- предложение, по форме построенное как вопросительное, но по цели высказывания являющееся повествовательным. Риторический вопрос не требует ответа. *«О, бессмертные боги! В какой стране мы находимся? Что за государство у нас? В каком городе мы живем?»* (Цицерон)

**9**. **Вопросно-ответное единство**- способ диалогизации текста. Информация, оформленная в виде вопросно-ответного единства, актуализируется: *«В чем заключалась красота его научного мировоззрения? В его научном методе, научном подходе к проблемам всегда ощущалось нравственное начало»* (Д.С.Лихачев).

**10. Повтор**. Несмотря на внешнюю простоту, повтор является очень мощным и агрессивным воздействующим средством. Обычно он используется в соединении с другими приемами.*«Поэтому* ***пусть*** *удаляться бесчестные,* ***пусть*** *они отделятся от честных, наконец,* ***пусть*** *их от нас отделит городская стена!»* (Цицерон).

**11.Синтаксический параллелизм**. При этом приеме два или более стоящих рядом отрезка текста имеют тождественное синтаксическое строение, благодаря чему они выделяются на общем фоне текста: ***«Он был красив*** *своим отношением к людям, своей манерой поведения, но* ***он был красив*** *и своими научными взглядами, своим научным мировоззрением»*( Д.С.Лихачев)

**12.** **Каламбур**-это игра словами, прием. при котором многозначное слово воспринимается одновременно в прямом и переносном значении: *«Весна хоть кого с ума сведет: лед- и тот тронулся»* (Э.Кроткий).

Словесная игра, основанная на столкновении в тексте различных значений многозначных слов, может придать речи форму парадокса, т.е. высказывания, смысл которого расходится с общепринятым, противоречит логике (иногда только внешне). Например: «*Единица-вздор,* ***единица-ноль!»*** (В.Маяковский)

Публичное выступление должно быть хорошо организовано в звуковом отношении. Чтобы речь звучала убедительно, оратор должен говорить выразительно и иметь хорошую дикцию. Дикция определяется как степень отчетливого произношения слов и слогов в речи. человек с плохой дикцией заставляет слушателей пропускать мимо ушей часть воспринимаемой информации, либо переспрашивать много раз. Поэтому, чтобы сделать речь убедительной, доказательной необходима выработка голоса и постановка правильной дикции.

Звучность- это качество речи, которое связано с выразительностью, с фразовым (логическим) ударением.

Четкость в произношении во многом зависит и от его темпа, т.е. от скорости речи. Эта скорость может быть различной в зависимости от содержания выступления и характера самого выступающего. Чаще всего выступающие на публике люди склонны убыстрять темп. Это случается от робости, от излишнего волнения, от невнимания к слушателям (лишь бы поскорее закончить выступление, «отделаться»). Другая крайность- вялость речи, которая обычно свойственна медлительным, замкнутым людям. Они долго раскачиваются. чтобы продолжить мысль. найти нужные слова. Слушающие при этом не только теряют нить рассуждений, внимание к содержанию речи, но и терпение. В результате возникает апатия к происходящему вокруг.

В темп речи входит также длительность звучания. Растягивание какого-либо слова, даже в незначительной степени, по сравнению с другими словами в предложении, придает этому слову большую значимость, может способствовать выражению определенных чувств, связанных в содержанием высказывания. Мастера слова, тонко чувствующие язык, наиболее важные в тексте слова читают в несколько замедленном темпе, менее важные в смысловом отношении- в несколько убыстренном.

Наконец к темпу речи относится пауза. Она дает время сообразить, о чем вести разговор дальше. Пауза позволяет слушателям «переварить» какую-либо мысль, высказанную до этого. Небольшая выдержка перед выводом, обобщением, кульминацией высказывания подчеркивает важность дальнейшего сообщения. Паузы определяют ритм речи.

Кроме звучности и темпа речи характер дикции, культуру произношения определяет высота голоса. Речь на одной и той же высоте создает впечатление монотонности. Чтобы избежать этого, надо пользоваться при выступлении разной высотой голоса, разными тонами, по возможности пользоваться различными мелодическими рисунками. Следует помнить, что слишком высокий тон возникает при возбуждении, нервозности, в запале спора. Чтобы избежать повышенного тона, неустойчивости голоса, нужно стараться не очень волноваться при выступлениях, не давать воли эмоциям.

Слишком низкий тон объясняется обычно отсутствием у говорящего воодушевления, увлеченностью предметом или робостью, застенчивостью. Последние слова любой фразы часто нуждаются в интонационном подчеркивании. Чрезмерное снижение тона на них - недостаток выступающего, показывающий его равнодушие к высказанной мысли.

Тембр. Качество произношения определяется также тембром, окраской голоса. Трудно, а то и невозможно изменить окраску голоса, но постараться улучшить ее можно.

Наиболее часто встречающимися недостатками тембра могут быть одышка, хрипота, резкость, гнусавость. Нужно уметь пользоваться оттенками своего голоса, потому что его окраска помогает варьировать выражаемые мысли и чувства.

Выразительность речи. Именно выразительность речи способствует лучшему восприятию и пониманию услышанного.

Доказательность монологической речи обеспечивается, в том числе, (и даже в первую очередь) информационно. Информационное обеспечение выступления включает не только словесную информацию, но и цифровой, графический материал, формулы, иллюстрации и т. п. В тексте не должно быть много цифрового материала. т. к. большое количество цифр утомляет слушателей, заслоняет главное.

Графический материал должен быть аккуратно выполненным. наглядным и не слишком объемным.

При использовании цитат, необходимо определить их назначение. Цитату необходимо проверить, т. е. сверить ее с оригиналом, не полагаясь на память. Неверно процитированная фраза может испортить впечатление от вашего выступления и навредит вашей репутации. Смысл цитат должен быть самостоятелен и устойчив, вместе с тем они не должны быть громоздкими.

Подготавливаясь к публичному выступлению необходимо составить риторический эскиз.

В начале эскиза нужно определить общую и конкретную цель выступления. Это необходимо в первую очередь не для слушающих, а для самого выступающего. Общая цель определиться, если вы подумаете какого рода речевое действие вы собираетесь осуществить- информировать слушателя, убедить его в чем - то, активизировать его, стимулировать, развлечь аудиторию. Конечно, все эти действия присутствуют практически в любой речи, но в разной мере, какая- то из этих целей обязательно доминирует.

Конкретная цель речи является, как следует из термина, конкретизацией общей цели. Например, если цель состоит в активизации слушателей, оратор должен представить себе, каких именно действий он ждет от них в результате своего выступления.

Итак, сформулируйте и запишите себе общую и конкретную цель речи. Составление риторического эскиза поможет вам освоить риторически профессиональный подход к выступлению. к публичной речи, а также даст возможность построить свою речь логически последовательно, сделать ее четкой, хорошо воспринимаемой аудиторией, т.е. риторически грамотной.

Рекомендуется в риторическом эскизе к публичной речи полностью писать введение, заключение и переходы между частями. Остальное может быть только намечено.

Выступление на собрании, совещании, митингах, в средствах массовой информации- разновидность ораторской прозы. Задача выступающего, как правило. состоит не только в изложении некоторого объема информации, но и в отстаивании своей точки зрения, убеждении в своей правоте и т. п. Искусство красноречия - это «некое умение увлечь души словами» (Сократ). Подлинную силу имеет лишь слово, насыщенное смыслом, открывающее внутреннюю структуру бытия; именно для этого дано было оно человеку, и с его помощью человек осуществляет свое предназначение - проникает в тайны мироздания, схватывая его устройство сетью слов - понятий, обозначая элементы мира и отношения между ними словами-знаками.

**Литература**

1. Н.В.Ермакова. Русский язык и культура речи. Томск 2001г.

2. А. К. Михальская, Основы риторики. Мысль и слово. М., «Просвещение» 1996г

3. Г.Я.Солганик От слова к тексту. М. «Просвещение», 2993г.

4. И.Б.Голуб, Д.Э.Розенталь. Секреты хорошей речи М., «Международные отношения» 1993г

5. В.В. Соколова Культура речи и культура общения. М., «Просвещение» 1995г.

6. Д.Э.Розенталь, И.Б.Голуб Секреты стилистики. правила хорошей речи. М., Айрис Рольф 1996г

7. Диалогическая речь. Монологическая речь // лингвистический энциклопедический словарь. М., 1990.