

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ УКРАИНЫ  
ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

ЗАЧЕТНАЯ РАБОТА  
по курсу «Ораторское искусство»

на тему: «**Приветствие как основа речевого этикета при деловом  
общении**»

Выполнила

ст.ФЭХТ, гр. ЭП-07м

Еремеева М. В.

Проверил

Левченко Г. Г.

Донецк, 2008

## Содержание

Введение	3
Приветствие как основа речевого этикета при деловом общении	5
Заключение	7
Использованные материалы	8

## Введение

*Красноречие - это дар, позволяющий нам овладеть умом и сердцем собеседника, способность втолковать ему или внушить ему все, что нам угодно...*

*Ж. Лабрюйер (французский писатель XVII в.)*

Риторика - одно из прекраснейших проявлений человеческой речи. В словарях ей дается такое определение: риторика – теория ораторского искусства, теория красноречия, наука об умении говорить красно. Все великие полководцы и правители прекрасно владели риторикой. Ведь для того, что бы массы слушали тебя необходимо их увлечь и убедить в своей правоте. **Каждый человек должен уметь точно, кратко и красочно выразить свои мысли.** [1]

Риторика - одна из самых древних филологических наук. Она сложилась в IV веке до Р.Х. в Греции. Слово *ῥητορικὴ* означает "ораторское искусство или учение об ораторском искусстве," но главным содержанием риторики уже в то время была теория аргументации в публичной речи. Великий греческий философ и ученый Аристотель (384-322 до Р.Х.) определил эту науку как "способность находить возможные способы убеждения относительно каждого данного предмета". [2]

Риторика в широком смысле слова есть некий тип филологического мировоззрения, который составляет часть духовной культуры человеческой цивилизации. Риторика является культурной основой знания и социальной деятельности, она позволяет человеку быть гражданином правового общества и определять форму мыслей и направления действий в будущем. Одновременно она соединяет человечество с историей культуры.

Оратор создает свой образ посредством речи, поэтому, если он абсолютно искренен, то, как правило, проигрывает: его речь приводит к дезорганизации публики. Образ оратора, как и всякий авторский образ, зависит от: 1) аудитории, 2) предмета речи, 3) типа речи. Три категории характеризуют акт речетворчества: риторический логос, риторический пафос и риторический этос.

Риторический логос — это аргументация в речи, связанная с пониманием действительности. По Платону, знание уместности речи. Он имеет дело с прогнозом, с будущей реальностью. И предполагает изменение мировоззрения

посредством речи, т.е. формирует состояние аудитории, что является реализацией соединения реальности с образом.

Риторический пафос определяется эмоциями оратора (Аристотель часто говорил о ложном пафосе, вызывающем комический эффект). Риторический пафос описывается как волевая категория (пафос — страсть), основной мотив которой — стремление к тому, чтобы аудитория приняла решение. В этой ситуации возникает воля к конструированию действительности с помощью слова. Риторический пафос есть соединение общего пафоса и ораторской эмоции. Общий пафос бывает героическим, сентиментальным, романтическим, натуралистическим и ироническим. Героический пафос исключает внутреннюю рефлексию. И делает своим героем личность в трагической ситуации. Героический пафос характеризуется соответствующим отбором слов — высоким стилем — и исключительностью персонажей. Аристотель советовал обращаться к молодежи с героическим пафосом.

Риторический этос представляет собой категорию доверия. Статус, имидж, доброжелательность и чувство справедливости говорящего определяют эту категорию. [3]

## Приветствие как основа речевого этикета при деловом общении

Соблюдение норм речевого этикета — необходимое условие ведения любого делового разговора. Основу речевого этикета составляет вежливость, которая в обязательном порядке предполагает прежде всего приветствие. С древних времен люди оказывают друг другу почтение посредством приветствий.

Хотя общепринятым этикетом предусмотрено, что первым здоровается мужчина с женщиной, младший по возрасту со старшим, нижестоящий по должности с вышестоящим, цивилизованному бизнесмену не следует дожидаться, пока с ним поздоровается младший по возрасту или занимаемому положению партнер. Надо поприветствовать своего собеседника первым.

Мужчина должен рассматривать как знак особого уважения к нему, если женщина первой поприветствовала его. Приветствуя женщину на улице, мужчина снимает шляпу и перчатку. Когда он приветствует кого-либо на расстоянии, то делает легкий поклон и прикасается рукой к шляпе или слегка ее приподнимает. На иные головные уборы — зимнюю шапку, лыжную шапочку, кепку или берет — это правило не распространяется. Во всех случаях для женщин это необязательно. Если женщина все-таки снимает перчатку — это знак особого уважения. По отношению к женщинам и мужчинам пожилого возраста это должно быть нормой. В любом случае в момент приветствия во рту не должно быть сигареты, нельзя также держать руку в кармане. Женщины слегка наклоняют голову и отвечают на приветствие улыбкой, они могут не вынимать руки из карманов пальто, жакета.

Обмениваться рукопожатиями при встрече мужчинам рекомендуется всегда, женщинам — по обоюдному согласию. Символично, что еще в древности рукопожатие означало акт дружбы и мира. Когда мужчину представляют женщине, руку первой предлагает женщина. Тот же приоритет принадлежит и более пожилым людям, и старшим по иерархии: старшая по возрасту женщина протягивает первой руку младшей, женщина — мужчине, руководитель — подчиненному.

Женщине в знак приветствия никогда не целуют руку на улице, это делают только в помещении. У нас принято целовать руку лишь замужней женщине. Целуя руку женщине, не следует поднимать ее слишком высоко, старайтесь сами наклониться.

Мужчины, здороваясь друг с другом, могут не снимать перчатки. Но если один снял, должен снять и другой. На улице первым кланяется проходящий мужчина стоящему.

При рукопожатиях не нужно слишком крепко жать руку приветствуемого лица. Это правило особенно надо помнить мужчинам, когда онижимают руку женщине.

Рукопожатия не всегда обязательны, когда встречаются знакомые на улице или сотрудники в помещении учреждения или предприятия. Когда посетитель входит к руководителю, достаточно ограничиться приветствием: «Доброе утро», «Здравствуйте» и т. п., при этом сделать легкий поклон головой и улыбнуться.

Инициатором рукопожатия почти всегда должна быть женщина. Но в некоторых случаях женщина, а также мужчина первыми не протягивают руку лицу намного старше себя по возрасту и выше по служебному положению. Есть общее положение: старший является инициатором рукопожатия, женщина подает руку мужчине, замужняя женщина — незамужней; молодой человек не должен спешить первым пожать руку старшему или замужней женщине.

Пожимая руку, мужчины обычно произносят краткое приветствие «Мое почтение...», «Рад встретиться с вами (видеть вас)», «Добрый день...» Приветствуя мужчину, по правилам вежливости следует спросить: «Как здоровье супруги», «Как дела у ваших детей», «Как поживает ваша мама?» и т. п.

Если, войдя в комнату, где находятся несколько человек, вы хотите обменяться рукопожатием с одним из них, по этикету следует обязательно протянуть руку и всем остальным. [4]

Выше приведены лишь немногие, но очень важные правила этикета приветствия. Их необходимо знать и выполнять, ведь именно с первой улыбкой, жестом или словом зарождается будущее общение и его характер.

## **Заключение**

На начальном этапе данной зачетной работы уделено внимание риторике как теории красноречия, а в основной части рассмотрена тема: «Приветствие как основа речевого этикета при деловом общении». Я считаю, что культурой делового общения должен обладать каждый работающий, будь то врач, ученый, педагог или государственный деятель. Эта культура универсальна и потому обязательна для всех, кто связан отношениями дела. Она не только разумная основа делового общения, но и надежный шанс на его успех.

## Использованные материалы

1 Риторика – великий дар человечеству. Д. Устинов. <http://www.ustinov.ru>

2 А.А. Волков. Курс русской риторики. [www.koob.ru](http://www.koob.ru)

3 Зарецкая Е. Н.. Риторика. Теория и практика речевой коммуникации - Москва.: Дело, 2002. - 480 с.

4 Кузин Ф. А. Культура делового общения: Практическое пособие. — 6-е изд., перераб. и доп. - М.: Ось-89, 2002.- 320 с.