Дата:18.01.2022, №2

Группа: ТМ301

Дисциплина: ОГСЭ.06 Русский язык и культура речи

Преподаватель: Золотухина Е.Ю.

Тема: «Культура речевого общения. Нормативные аспекты культуры речи»

Цель: *систематизировать знания, умения обучающихся по данной теме, закрепить основные понятия путем тренировочных упражнений; научить составлять различные виды частных деловых документов; совершенствовать речевую грамотность.*

**Задания:**

1. **Составьте конспект**

**План:**

1. **Понятие спора**
2. **Дискуссия и полемика**
3. **Стратегия и тактика спора**

**1. Спор** – это коммуникативный процесс, в рамках которого происходит сопоставление точек зрения, позиций участвующих в нем сторон, при этом каждая из них стремится аргументированно утвердить свое понимание обсуждаемых вопросов и опровергнуть доводы другой стороны

Искусство ведения спора получило название ***эристика.***

спор характеризуется двумя основными признаками: доказательностью и убедительностью. *Доказательность –* это логическое воздействие на оппонента принудительностью рассуждения. *Убедительность –* это психологическое воздействие на оппонента, направленное на восприятие им той или иной идеи.

Общие рекомендации, выполнение которых способствует повышению плодотворности спора:

• Если есть возможность достичь согласия без спора, лучше ею воспользоваться.

• Не спорьте по мелочам; если уж спорить, то только по принципиальным вопросам.

• Спор должен быть предметным, а предмет спора – достаточно ясным и неизменным на всем его протяжении.

• Спор возможен только при наличии определенной общности исходных позиций, которая способна стать источником начального взаимопонимания спорящих, а также известной суммы знаний о предмете спора.

• Спор предполагает следование определенным законам и правилам логики, этики и психологии.

• Спор не должен быть самоцелью, в споре недопустимы выпады личного характера; помните, что спор должен быть средством достижения истины, выработки оптимального решения.

• В споре следует использовать только корректные приемы, которые могут содержать в себе элементы хитрости, внезапности, атаки, но не лжи, очернения и унижения достоинства противника, подмены предмета спора и т. д.

**2.1Дискуссия**

Термин «дискуссия» происходит от латинского discussio – рассмотрение, исследование. Дискуссия – это вид спора, в рамках которого рассматривается, исследуется, обсуждается какая-либо проблема с целью достичь взаимоприемлемого, а по возможности и общезначимого ее решения. Как правило, участниками дискуссии являются лица, которые обладают необходимыми знаниями по обсуждаемым вопросам и имеют полномочное право принимать решение или рекомендовать принять то или иное решение.

Дискуссия представляет собой последовательную серию высказываний ее участников относительно одного и того) же предмета, что обеспечивает необходимую связность обсуждения. В большинстве случаев тема дискуссии формулируется до ее начала, что дает возможность ее участникам подготовиться к ней более основательно.

От других видов споров, прежде всего полемики, дискуссия отличается своей целенаправленностью и используемыми средствами. Цель любой дискуссии – достижение максимально возможной в данных условиях степени согласия ее участников по обсуждаемой проблеме. Очевидно, что дискуссия содержит в себе известную долю компромисса, так как она в большей мере ориентирована на поиск и утверждение истины или оптимального решения, чем на торжество определенной позиции. Истина или оптимальное решение являются сплавом, синтезом необходимых, взаимосвязанных элементов, которые обычно содержатся в различных точках зрения, высказанных участниками дискуссии. Средства, используемые в дискуссии, должны признаваться всеми ее участниками. Применение иных средств не допускается.

Итог дискуссии не должен сводиться к сумме высказанных точек зрения относительно обсуждаемого предмета. Он должен представлять собой синтез объективных и необходимых черт, присущих дискутируемому предмету. Другими словами, результат дискуссии должен выражаться в более или менее объективном суждении, поддерживаемом всеми участниками дискуссии или их большинством. Таким образом, в дискуссии выкристаллизовывается более четкая и ясная формулировка решения проблемы, снимается, устраняется до известного предела момент субъективности: убеждения одного человека или группы людей получают должную поддержку других и тем самым объективируются, обретая определенную обоснованность.

**2.2Полемика**

В русский языке слово «полемика» пришло из древнегреческого: polemikos переводится как воинствующий, враждебный. Действительно, в отличие от дискуссии в полемике присутствует состязательность, борьба, определенная степень воинственности и враждебности, что детерминировано целью, которая преследуется участниками полемики. Именно поэтому в сознании большинства людей полемика ассоциируется с коммуникативным актом, называемым острым спором. Полемика – вид спора, в рамках которого основные усилия сторон направлены на утверждение (победу) своей позиции относительно обсуждаемого предмета. Отметим обличительные черты полемики. Во-первых, основная задача, которую решают полемизирующие стороны, – утверждение своей позиции. Во-вторых, участвующие в полемике стороны более, чем в дискуссии, вольны в выборе средств спора, его стратегии и тактики. В полемике допускается использование большего числа корректных приемов, таких, как захват инициативы, внезапность в использовании имеющихся в распоряжении спорящих доводов, в том числе и психологических, навязывание своего сценария спора и т. п.

Вместе с тем существует ряд моментов, роднящих полемику и дискуссию: наличие определенного предмета спора, содержательная связность, детерминированная открытостью к аргументам другой стороны и очередностью выступлений спорящих, недопустимость использования некорректных логических и психологических приемов, нарушение этических норм.

Безусловно, победа в полемике, особенно если она получила общественный резонанс (например, среди коллег), может принести некоторое удовлетворение. Но следует помнить, что в общественном сознании спор ассоциируется со средством достижения истины, поэтому решение, основанное на победившей в полемике позиции, влечет за собой соответствующую меру ответственности. Нетрудно догадаться, каковы будут последствия и какой будет мера ответственности, если в полемике победит ошибочная точка зрения. Следовательно, не стоит торопиться принимать за основу действий победившую в полемике позицию. Надо еще раз взвесить все «за» и «против», посоветоваться с компетентными людьми.

### 3.Стратегия и тактика спора

*Стратегия спора –* это общий план его ведения. На сегодняшний день нет какой-либо единой и неизменной стратегии спора и вряд ли таковая когда-либо будет создана, поскольку складывающаяся в споре ситуация не статична, она постоянно меняется и, невозможно предугадать заранее все мыслимые аспекты и нюансы спора

*Пропонент –* тот, кто выдвигает и отстаивает некоторый тезис – должен позаботиться о том, чтобы обеспечить максимально возможную степень его обоснованности. Для этого, естественно, необходимо заранее продумать возможные доводы в защиту тезиса, а также последовательность их выдвижения.

*Оппонент –* это тот, кто оспаривает тезис. Если оппонент заранее ознакомлен с содержанием тезиса или с темой предстоящего обсуждения, ему можно рекомендовать заранее продумать слабые места тезиса и подобрать опровергающие доводы

*Тактика спора* – это подбор и использование в споре определенной совокупности логических и психологических приемов. Скажем, если вы опровергли точку зрения своего противника, то это еще не значит, что ваша собственная точка зрения верна: она должна быть обоснована.

Во-первых, в любом споре тактически верным будет корректное поведение его участников. Спокойствие, уравновешенность, рассудительность, способность сдерживать естественным образом возникающие эмоции

Во-вторых, внимательное и доброжелательное отношение к высказываниям противной стороны. Эффект этого приема можно усилить с помощью типичных для таких случаев выражений: *«Мне нравится ваша мысль (предложение, тезис), над ней следует хорошенько подумать», «Это свежий взгляд на проблему, неплохо бы обсудить перспективы, которые он открывает»* и т. п.

В-третьих, инвариант тактики спора составляет открытость (восприимчивость) одной стороны для убедительных доводов другой. Демонстрируя это качество, вы воздействуете на психологический настрой противоположной стороны, заставляя ее быть более «сговорчивой», как бы подготавливая ее к принятию ваших собственных доводов, а в конечном итоге – и вашей точки зрения.

В-четвертых, очень распространен тактический ход, называемый «условное принятие доводов противника». Этот тактический прием позволяет избежать прямого опровержения точки зрения соперника в споре. Условно соглашаясь с доводами противника, мы как бы вместе с ним посредством дедукции выводим из его посылок сомнительные следствия, тем самым подводя к нужному окончательному выводу. Таким образом, противник превращается в соучастника, опровергающего свои собственные рассуждения.

Следовательно, стратегия и тактика спора – две стороны одной медали. Не стоит пренебрегать ни одной из них. Как бы хорошо ни были продуманы стратегия или тактика по отдельности, только их взаимная увязка позволят достичь успеха в споре

Таким образом, спор является одним из основных видов речевой коммуникации. С его помощью достигается более глубокое понимание того предмета, по поводу которого происходит общение, более четко обозначаются позиции людей, которые участвуют в данном коммуникативном процессе, кроме того, спор является эффективным средством выработки оптимального решения тех или иных вопросов. В конце концов, спор вносит разнообразие в общение людей, украшает речевые коммуникации, делая их живыми и запоминающимися.

***Вопросы для самопроверки***

1. Что такое спор? В чем заключается его ценность?

1. Перечислите общие рекомендации ведения спора.
2. Что такое дискуссия? Назовите ее основные черты.
3. Что такое полемика? Назовите ее основные характеристики.
4. Что вы знаете о стратегии и тактике спора?

**2. Выполните следующие задания (письменно в тетрадях):**

**Задание 1.**

И*справьте лексические ошибки.* **а)** 1) Я у него одолжил три рубля. 2) Займите мне немного денег до понедельника. 3) Мне надо одеть пальто. 4) Машенька надевает шляпку на куклу. 5) Это не играет никакого значения. 6) Это мероприятие имело большую роль в появлении нового клуба старшеклассников. 7) Артистам из зала преподносились букеты живых цветов, улыбки. 8) У нас в стаде с мужем сто коров. 9) Мы пошли в музей. В музее было очень красиво. В музее был паркетный пол и бежевые, красивые шторы. Мне очень понравилось помещение музея.

 **б)** 1) Понимание происходящего происходит постепенно, вдумываясь все более и глубже. 2) Все поэты и писатели пишут о женщине, пишут о матери. 3) В своем искусстве балерина достигла высочайших высот. 4) Резервуар доверия у электората может быть вскоре исчерпан. 5) Враги приближались все ближе. 6) Можно посмотреть прейскурант цен? 7) Гражданин Дужкин привлечен к ответственности за дачу и брачу взяток. 8) Дорогие дети, я желаю вам измены в лучшую сторон. 9) Надо пролонгировать систему налогообложения, чтобы избежать диспаритета цен в период сева.

**Задание 2.**

***Проверьте себя.*** *Нормативна ли Ваша речь при употреблении приведенных ниже форм родительного падежа множественного числа существительных?*

Приезд *казахов, калмыков, киргизов, монголов, таджиков, узбеков,*

**но** *армян, башкир, грузин, татар, турок, туркмен, цыган.*

 Купить *абрикосов, ананасов, апельсинов, баклажанов, мандаринов, помидоров.* Сотни *гектаров, граммов, килограммов, километров.* Пара *ботинок, валенок, сапог, чулок,* **но** *пара гольфов, носков.* Нет *вафель, туфель, барж, сиро, распрей, вишен, жаровен, спален, ставен, черешен.*

**Задание** **3**.

  *Какие формы слов в приведенных предложениях воспринимаются как устаревшие?*

 1) Я с вами расстаюсь не долее как на два дни (Гоголь). 2) Классные дамы там занимались только надзором; для преподавания же наук приходили настоящие учители в очках, в синих фраках с золотыми пуговицами (Куприн). 3) Большая зала была освещена (Вересаев). 4) Осмотревшись, Иван Васильевич поднял туфлю и засмеялся (А.Н.Толстой). 5) Габуния не окликнул Сему. Спазма сжала его горло (Паустовский). 6) Его нужно… куда-нибудь в санаторию отправить в Швейцарию (Вересаев).

**Задание 4.**

*Отметьте формы, находящиеся за пределами норм литературной речи.*

1. Обусловливать — обуславливать, сосредоточивать — сосредотачивать, уполномочивать — уполномачивать.

2. Высунь — высуни, не морщь — не морщи, откупорь — откупори, уведомь — уведоми.

3. Исчез — исчезнул, поник — поникнул, привык — привыкнул, угас — угаснул.

4. Привыкший — привыкнувший, промокший — промокнувший, угасший — угаснувший.

5. Завоевав — завоевавши, написав — написавши, узнав — узнавши.

**Задание 5**. *Прочитайте высказывания и прокомментируйте употребление ино-странных слов. Всегда ли они уместны? Запишите исправленный вариант.*

1) Не будем экстраполировать вопрос инфляции. 2) Эти новации направлены на укрепление ресурсной базы коммерческого банка. 3) Так в конце XIX века формировался имидж ивановских предпринимателей: заводчиков, купцов, подрядчиков. 4) По получении оного (распоряжения) материал будет немедленно отослан в ваше распоряжение.

**Обратная связь:** Все задания нужно выполнять в рабочих тетрадях,  фотографировать и отправлять на электронную почту преподавателя - **zolotozenja83@mail.ru**

**В теме письма указывать ФИО, предмет (рус.яз и культура речи ) и дату, за которую выполнена работа.**

***Срок до 22.01.2022***

**Основные источники:**

1. Волгин Б. Деловые совещания. М., 1981.

2. Кови Стивен Р. Семь навыков высокоэффективных людей. М., 1997.

3. Мицич П, Как проводить деловые беседы. М., 1987.

4. Романов А.А. Грамматика деловых бесед. Тверь, 1995.

5. РуденскийЕ.В. Основы психотехнологии общения менеджера: Учеб. пособие. М., 1997.

6. Санталайнен Т. и др. Управление по результатам. М., 1993.

7. Сесмен З.Л. Дип С. Верный путь к успеху. 1600 советов менеджерам. М., 1995.

8. Эрнст О. Слово предоставлено Вам (Практические рекомендации по ведению деловых бесед и переговоров) / Пер. с нем. М., 1988.

***Электронные образовательные ресурсы:***

1) Власенков А.И. Русский язык и литература. Русский язык 10-11 кл. [Электронный ресурс]: Учебник / А.И. Власенков, Л.М. Рыбченкова. – 3-е изд. - М.: Просвещение, 2009. – 287 с. – Режим доступа: [www.alleng.ru/d/rusl/rusl129.htm](http://www.alleng.ru/d/rusl/rusl129.htm).

# 2) Греков В.Ф. Русскийязык. 10-11 кл. [Электронный ресурс]: Учебник. - М.: Просвещение, 2011. – 368 с.– Режим доступа: [www.alleng.ru/d/rusl/rusl285.htm](http://www.alleng.ru/d/rusl/rusl285.htm).

3) Русский язык [Электронный ресурс]: Учебник для СПО / Под ред. Герасименко Н.А.- М.: Просвещение, 2013. - 496с. - Режим доступа:<http://www.alleng.ru/edu/ruslang5.htm>.

4) Гольцева Н.Г., Шамшина И.В., «Русское Слово». [Электронный ресурс]: Учебник- М.: Просвещениие, 2013

**Дополнительные источники:**

1. Толковый словарь русского языка Ожегова С.И.-М.,1964
2. Этимологический словарь русского языка, Цыганенко Г.П., Советская школа,-Х.:-1989

4) Толковый словарь русского языка В.И. Даля, «Цитадель»,- М.:-1998

**Интернет-источники:**

 1) Справочно-информационный портал - "Грамота.ru": [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.gramota.ru

2) Справочно-информационный портал: Словари.ru: [Электронный ресурс]- Режим доступа:[http://www.](http://www.psychologies.ru/)slovari.ru

3) База универсальных энциклопедий и словарей: Рубикон:[Электронный ресурс] - Режим доступа: www.rubicon.com

4) Краткие словари — Слово.ru: [Электронный ресурс] - Режим доступа: [http://www.](http://www.gumer.info/#_blank)slovo.yaxy.ru

5)Cправочный раздел «Русский язык» - Грамма.ру: [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.gramma.ru/RUS/>