**Шпаргалка по русскому языку**

**Разновидности речи.**

Основанием клас. разн. речеи могут быть раз. факторы кот. дают возможность выделять уст. и пис. речь, диол. и монолог. речь, функ. стили и типы речи. В зависимости от формы обмена инф. – с пом. звуков или с пом. пис. знаков – выд. уст. и пис. речь. Их основой явл. лит. речь, выст. как ведущ. форма сущ. рус. яз. ЛТ – это речь, рассчит. на сознательный подход к сис. средств общения, при кот. осущ. ориентация на определенные нормиров. образцы ЛТ отлич. универсал. в сфере функц., на ее основе создаются сочинения, пуб. стат., деловая письменность.

**Устная речь**- это звучащая речь, функц. в сфере непосредств. общения, а в более широком понимании – это любая звуч. речь. Истор. устная речь первична. В ней бол. роль играют место лог. ударения. степень четкости произнош., налич. или отсут. пауз.Фун. разнов. : ус. научная, у. публиц., у. в сфере офиц. – дел. общения, худ. и разговор. речь.

Восприят. по зрит. и слух. каналу( испол. верб. и невер.) Одно из гл. св-в: необрат., поступ. и линейн. хар-р развертывания во времени.Могут быть св-ны неплавность, фрагментар., делание единогоепред. на нескол. коммуник. самост. единиц Интерес собеседника – интонация, повторения, подчеркивание моментов. УР: подгот.(доклад, лекция, продуманность) и неполгот.(беседа, разговор; спонтанность). В УР много пауз – возм. подумать о дальнейшем. Св-ны мен. лексич. точность, наличие реч. ошибок, огран. слож. словосоч. и пред., нет прич. и дееприч. оборотов. УР развор. посредством ассоциат. присоединений.

**Письменная речь**- созд. людьми вспомог. знаковая сист., которая испол. для фикс. звукового языка,; самостоят. сис. коммуник., которая выпол. фун. фиксации устной речи, приоб. ряд самостоят. функций. ПР вторична по отнош. к УР. Бу ква – знак, с помощью которого обозн. звуки речи., явл. метериал. формой пис. речи. Ос. фун. – способ. к длит. хранению информ. Испол. книжный язык, урпотреб. которого нормиров. и регламен тировано. Порядок слов в предлож. закрепленный, инверсия не типична или невозможна( офиц. – дел.), слож. синт. конструк, прич. и деепр. обороты, вставные констр.Ориентир. на восприятие органами зрения- облад. четкой структурой и форм. организ, имеет сис. нумерации страниц, деление на разделы, параграфы. Обладает стилеобразующей ф-цией.- выбор язык. средств.

**Диалог**.- разговор 2-х или нескол. лиц, форма речи, сост. из обмена репликами. Ос. един. – диал. единство – смысл объед. нес. реплик.

отнош. зависимости

диалог по типу сотруд.

диалог-равенство

**Структура**: зачин, ос. часть, концовка. Д. – неподготов. спонтанный тип речи. В диол. речи испол. универ. пр-п экономии ср-в слов. выражения. Тины Д.: бытовой, деловая беседа, интервью.

**Монолог**-развер. высказ. одного лица. Осн. типы: процесс целеноправленного сообщения, речь наедине с самим собой. М. может быть неподготов. спонтанным или подгот. По цели высказыв. : информ( передача знаний: лекции, отчеты, высту пления)., убежд.( обращена к эмоциям слушающего: позд., торж., напутственные речи), побужд (побудить к различного рода действиям: пол. речь. речь-протест).

Структура: вступ., осн. ч., заключение.

Функционально-смысловые типы речи.

Выделяют след. виды: описание, повествов., рассуждение. Первые два- соотн. с миром вещей- предметов, послед. – с миром понятий, суждений.

**Описание**- словесное изобр. какого-либо явлен. действит. путем перечис. его характер. признаков, служит для восозд. мира предметов и установ. связи между ними. Описание= признак + приз. + приз. Цель-зафик. хар. признаки предмета или лица. В О, испол. глаголы в форме несов. вида наст. и прош. времени.

**Повествование**-рассказ о событиях и служит для передачи послед. разл. соб., явл., действий. П=событие+соб.+соб. Испол. глаг. соверю вида.

**Рассуждение**- это словесное издожение, разьяснение и подтверждение какой-либо мысли. Р. должно сод. посылку(точно сформул. основную мысль), осн. часть( умозак., кот. отраж. ход мыслей, пивод. к новому суждению) и вывод(должен соо тносит. с посылкой и логич. вытекать из всего хода рассуж.)

**Функциональные стили речи.**

Выделяют: научный, офиц.-деловой, газетно-публиц., худож. и разгов. – обиходный.

**Научный стиль**. Сфера – наука. Вед. пол. занимает монологическая речь. Один из важ. жанров – научная статья. Испол. преим. в пис. форме речи. Ос. черты: точность, абстрактность, логичность, объективность изложения. Практич ески любой науч. текст может содер. графическую инфор. – одна из черт науч. стиля.

**Оф.-деловой**. Сфера- администр.-правовая деят. Жанры: устав, закон, приказ, рецепт, жалоба, анкета. инструкция. Осн. форма реализ.- писменная. Общие черты: точность изложения, детальность изложения, стереотипность, стандар тизованность изложения. Итспол. сложные слова(работодатель, квартиросъемщик), недопустима полесимия(многозначность),, метаф. испол. слов, употр. слов в переносно м значении, хар. испол .отглагольных сущ. и причастий.( прибытие поезда, принятие мер, данны й, указанный)

**Газетно-публицистич**. Функцион. в общ. –пол. сфере и испол. в ораторских выступ, в раз. газет. жанрах(статья,репортаж). Реал. как в пис., так и в устной форме. С фун. возд. на мас. читателя связана черта- эмоционально - эк спрессивный хар-р, а с быстротой передачи общественно значимой инфор. связан стандарт этого стиля. Лексика имеет ярко выраж. эмоц. – экспрес. окраску, включает разговорные, просторечные и даже жаргонные элементы. Активно испол. иноязычные слова и элемент ы слова- приставки(а-, анти-, ультра-). Исп. конструкций с разговор. окраской, построений с частицами, междом., инверсии, бессоюз. предлож., эллипсисов(пропуск того или иного члена предлож ения).

**Художественный стиль**. Находит применение в худ. лит-ре, которая выпол. образно –позноват. и идейную ф-ции. Типично внимание к частному и случайному, за которым прослеж. типичное и общее( Мертвые души). Испол. образные сре дства рус. лит. яз., а также слова, реал. в контексте свое значение- слова широкой сферы употребления; речевая многозначность слов. Для поэт. речи хар. инверсия.

**Разговорно-обиходный стиль**. Функц. в сфере повседневно-бытового общения. Реализуется в форме непринужденной, неподготов. монологич. или диалогич. речи на бытовые темы, а также в форме частной, неофиц. переписки. Жанры: ле кция, выступление, ответ на экзамене. ВКл. в себя не только спец. языков. ср-ва, но и нейтральные, яв. основой лит. яз. Ос. черты: неприн, и неоф. хар. общения, эмоционально – экспрессивная окраска речи; лексическая разнородность. Типичны построения с ча стицами, междометиями, построения фраз. хар-ра(Тебе говорят, а без толку).

**Язык и речь.**

Язык – опр. набор знаков, дейст. в опр. социуме, простр. и времени. Язык- социальнообработ., историч. измен. знаковая система, служ. основным ср-вом общения и представл. разными формами существования, каждая из которых имеет хотя б ы одну форму реализ. – устную или пис. Цель – передача инфор. 3 осн. задачи: сообщить(комуникат.), научить(когнитивная), потрясти( эмоциональная). В нац. яз. могут присут. территор.( упот р. лицами, прожив. на опр. территории и облад. опр. чертами, противопост. особенностям др. диалектов) и соц.( жаргон; раз. данного языка, употр. лицами, принад. к одной социальной или профессион. группе) диалекты.

Осн. соц. форм сущ. конкретных языков: индивидуальный язык, говор, диалект.

Фонема- неделимая и сама по себе незначимая звуковая единица языка, служ. для оппознавания, различ. или разгран. миним. значим. единиц –морфем, а через них и слов. Морфема-миним. часть слова, которая может иметь какое-либо значение. Сл ово- важ. един. языка, служ. для наимен. предметов, процессов, признаков или указ. на них. Словосочет.- два или нескол. слов, объед. по смыслу и грамматич. Оно сост. из главного слова и зависимого. Предложение- основн. синт. единица, которая содер. сообщ ение о чем-либо, вопрос, побуждение. Сфера употр. языка универсальна-он испол. в общении во всех областях чел. деятел. Осн. знаком явл. слово( звуков. или пис. знак, воспр. органами чувств, замещ. понятие или предмет). Предлож.-коммуник. знак, обеспеч. я зыку вожмож. передавать любую мысль, инфор. Речь- процесс пользования языком, реализ. языка.

речь конкретна, неповтор., актульна, развер. во времени, реал. в простр.

речь активна, линейна, стремится к объедин. слов в речевом потоке, она менее консервативна, более динамичная, подвижна

обуслов. контекстом и ситуацией, вариативна, может быть спотанна и неупотр. Будучи актом коммун., речь всегда обращена к кому-либо. Формула Якобсона:

контекст

Адресант(отправитель) – сообщение(референция) – адрест (получатель). Сообщение – процесс и резул. порож. речи, т.е текст. Референция-это содер. сообщения. Код – это тот язык или его разновидность, который испол. участники коммуник. акт а. Контекст-это обстоят., в которых происходит конкретное событие. К псих. струк. компонента акта – цели и задачи. К социально-рол. структур. компонентам – статусные и ситуат. роли участников общения, а также испол. ими стилевые приемы.

Денотация – знач. слова, признав. большин. людей данного лингвистич. сообщества, лексич. значение слова. Коннотация – это .вторич. ассоциации слова, рказдел. одними или нескол. членами данного сообщества. Полисемия- слова имееют более одного общепринятого значения. Синонимия- сообщение закодир. с помощью раз. слов и фраз.

**Речь в межличностном общении.**

Межлич. коммун. опред. как взаимодейст. между небольшим числом коммуник., которые находятс\ в простр. близости, т.е имеют возможность видеть, слыш., легко осущ. обратную связь. Разговорная речь, для кот. хар-ны: персональность адре сации, спонтанность и непринуж, ситуативность реч. повед., эмоциональность. 2 осн. вида реч. повед.: фатич. реч. повед.(общение) и информ. реч. повед.(сообщение). Задача ФРП – говорить, чтобы высказаться и встретить понимание. ИРП: совместное решение зад ач, задавание вопросов, уточнение понимания. Близ. отнош. невозм.без эмоцион. и личност. самораскрытия. В теории межлич. коммуник. известна модель – Окно Джохарди- позвол. выявить индивид. стили поведения людей в зависим. от их самораскрытия. Суть – демо нстр. взаимозов. инфор. о нас самих, которая доступна только нам, и осознания того, как другие восприн. нас.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | я знаю о себе | я не знаю о себе |
| другие знают обо мне | Открытая зона | Слепая зона |
| другие не знают обо мне | Скрытая зона | Неизвестная зона |

Поведение слушателя: поддерживающий тип, непод. тип

Приемы поддер. : прямое признание, выражение положительных эмоций, уточняющие реплики, поддержив. реплики. Приемы неподдер.: туход от обсуждения(перевод раз. на др. тему), безличные предл., прерывающиеся фразы, сообщение, сод. противор ечие между вербальным и невербальным содержанием. Виды слушания: нерефлексивный(вним. слуш. молча, не встав. в речь соб. свои реплики), рефлексивное(вербальные ср-ва):выяснение, перефразирование, отражение чувств, резюмирование,; эмпатическое(голос. выра ж. эмоций)

**Ораторская этика**

Отношение оратора к аудитории должно быть абсолютно доброжел. и профессион. Доброжел. предполагает невозмож. агрессив. поведения(упреки, угрозы, оскорбления) и демогогию(ложь). Проф. отношение-умение раб. с ауд. , не завис. от ее р аспол. к оратору. Этические качества оратора: честность, скромность, доброжелат., осмотрительность. Речь данна чел., чтобы скрывать свои мысли. Честный оратор: добросовестный, компетентный, принципиальный, самокритичный. Скромность: равность с ауд., вним ание к тому, что говорят другие. Доброжел. – доказательство пользы, блага для аудитории. Нельзя:

предст. глупым, нечестным , слабохар. тех лиц, мнение кот. вы оспариваете

обращение к чув. ауд. не должно перераст. в манипуляцию

отждест. взгляды чел. со вз. той группы, партии, к которой он принадлежит

искажать мнения оппонентов

бравировать личю качествами

отказываться от исходных тезисов

**Эстетика речи.**

Хорошее выступление – выс. цельное в ритмико-интон. отношении. Выраз. речи, ее возд. сила увелич., если оратор испол. разнообр. изобр. – выраз. ср-ва, ибо они аппелир. к миру чувств и эмоций ауд.

метафора- перенос наименования на основе сходства

эпитет – образное определение, выр. иетаф. прилаг. (грустными и доверчивыми глазами)

олицетворение – явление, событие, качество, св-во уподобл. живому существу.

гипербола- колич. усиление интенсивности, св-в, особенностей поведения.

сравнение- уподобление одного другому на основе выявления общего признака

антитеза(противопост.)

подхват – повторение в начале след. констр. слов, стоящ. в конце предщест. конструкции.(устал. Устал от дум тяж.)

каламбур- игра значениями слов

риторич. вопрос

вопросо-ответное единство-способ диалогиз. текста

повтор

многосоюзие- подчер. значение каждого компонента конструкции

Виды речей. Этапы построения ораторского выступления.

Любой язык – это система знаков. Речь – та языковая деятельность, которая помогает нам реализовать эти знаки.

Риторика предполагает 5 элементов ораторской речи:

- ИНВЕНТИО -нахождение того, что сказать

- ДИСПОЗИТИО -расположение изобретённого

- ЕЛОКУТИО- украшение словами

- МЕМОРИЯ - запоминание

- АКТИО - произнесение, действие

3 “кита”, на которых держится хороший оратор:

этос - этические качества оратора

логос – наука об аргументации

пафос – то, какие чувства оратор вызывает у аудитории.

Этапы построения ораторского выступления:

вступление( обычное – можно заранее подготовится; внезапное- импровизация; вступление с ораторской предосторожностью – нельзя полностью встать на позицию аудитории, нельзя давить на аудиторию своим авторитетом, нельзя говорить с ау диторией о пользе последствий.

Любое вступление должно заканчиваться основным тезисом( изложение, подтверждение, опровержение).

основная часть

заключение

Все речи делятся на 3 основные группы:

совещательная – стремление побудить аудиторию к решению, которое ей надо реализовать в будущем

судительная – оценочная речь, анализ какого- то существующего факта

показательная – речь, призванная создать общественное мнение о ком-то или о чем-то.

Суш. 10 элементов, которые характеризуют хорошую речь: объективность, ясность, образность, целеустремленность, повышение напряжения, повторение, смысловая насыщенность, лаконичность(краткость), юмор.

Любой оратор должен четко определить цель речи:

развлечь

удовлетворить любознательность

убедить

призвать к действию

Советы при выборе тем:

тема должна соответствовать познаниям и ингтересам оратора

нельзя идти на поводу у аудитории, не говорить ауд. только то, что она хотела бы услышать

говорить о том, что знаешь лучше аудитории.

учитывать основные интересы ауд(жизнь, смерть, здоровье, деньги, мир,война).

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| виды речи | Этос(ты сам) | Логос(ты-им) | Пафос(их реакция) |
| совещательная | собрание | в будущее | склонить к действию |
| судительная | суд | о прошлом | осудить или оправдать |
| показательная | торжественное собрание | о прошлом, возможность будущего | прославить или ославить. |

.

**Спор.**

Спор – диалог, общение между людьми. Общественный спор – обсуждение вопроса несколькими участниками беседы с целью достижения истины нлн одержания победы. Исскуство ведения спора – эристика, хар-ся 2 осн. приз.: доказательность(лог . воздействие на оппонента принуд. рассуждения) и убедительность(псих. воз. на. оппонента, напр. на восприяьие им той или иной идеи). Виды спора:

дискуссия- обсужд. спорного вопр., основ. на логике. Цель- прийти к согласию, хотя бы путем компромисса

диспут- близкий к дискуссии вид спора, публич. спор на какую-то заранее обговоренную тему.

дебаты – разговор(пуб. спор) на научную тему

прения

Это позит. виды спора, напр. на достиж. истины. Противопост. им полемика, в кот. главным явл. борьба. Участ. в ней стороны более вольны в выборе средств спора, его стратегии и тактике. Стратегия спора- общий план его ведения. Пропонент - тот, кто выдвигает и отстаивает некот. тезис. Оппонент- тот, кто оспаривает тезисис. 2 вида полемики: критическая(ваш противник хороший человек, но заблуждается, вы критикуете этого человека, но не разоблачаете его, вы уважаете этого человека) и разобл ачительная( вам не только надо док., что ваш оппонент не прав, не то, что он заблуждается, а то что его позиция основана на его нрав. качествах, вы объединяете чел. и идею).

Тактика спора – подбор и испол. в споре опред. совокупности логич. и псих. приемов.

корректное поведение участников

внимательное и доброжел. отношение к высказываниям противной стороны.

инвариант тактики спора сост. открытость одного для восприимчивости убед. доводо в другого

условное принятие доводов противника – позволяет избежать прямого опровержения точки зрения противника в споре. Для любого вида спора важно: чтобы вопрос, по которому он ведется, был важен для каждого из участников(актуальность).; обяз. потенциальное нахождение решения; вопрос должен быть проблемным. 3 типа спора:

диалектика(убеждение). Важно честно придерживаться темы спора, уважать своего оппонента, не давить на него эмоцианально, не опровергать оппонента, иначе как только в целях истины.

эристика-добиться победы

софистика – доказывая истину, решить спор в свою пользу; софизм – умышленно ложное умопостроение

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| вид | этос | логос | пафос |
| диалектика | истина | силогизмы | ценить отношение |
| эристика | преследовать свою пользу | софизмы | презирать оппонента |
| софистика | док. истину, решить в свою пользу | силог. и софизмы | обмануть и угодить оппоненту. |

**Социально-психологические аспекты спора.**

В сит. спора(полемики) завуалир. отступления от правил наз. эристическами уловками.

приманка – достаточно скрытая лесть, особенно сильно возд. на честолюб. людей

самовосхваление – распис. свои достиж., таланты, оппонент ставит вас в положение млад. брата

досказание – соперник домысливает развитие сит., выводя ее за рамки извест. фактов

гибкая терминология- подбор слов, выз. опред. настрой у слуш. (отриц. или полож.): мент – милиоц.

демагогия(птичий язык)- говорить мудренным языком

трескотня – высказ. множ. мыслей в быстром темпе

многозначительная недосказанность

мнимая невнимательность – умыш. не замеч. доводов

бремя доказательства – тезис высказан, но не аргумент.

симуляция непонимания- противник якобы не понимает о чем ведется речь

Орган. – процедур. уловки:

брать горлом – повышение тона, перебивание, словесное забивание противника

отклад. обсуждения главного вопроса- утомить участников, а затем без детального обсуждения объявить нужное решение главного вопроса

жесткая фиксация принятого решения

К эристич. уловкам также относятся: многовопросие( вопрос от дурака), уничтожение предмета обсуждения( возражение наперед, ложное подозрение, категорическое несогласие), изменение модальности( авторитарный стиль. переход на личности, п одмена одной темы другой), навязывание следствий, игра гиперболой и литодой, иронический повтор, запретна обсуждение, прием капкана.

**Служебно-деловое общение.**

Деловое общение – такое взаимодействие людей, которое подчинено решению опред. задачи, т.е цель делового взаимодействия лежит за пределами процесса общения. Ограничения в поведении людей: достаточно жесткая регламентация, иерархичн ость построения организации ( между подразделениями и сотрудниками закрепляются отношения подчинения, зависимости, неравенства), мотивация труда как условие эффективной деятельности или предприятия. Требования к речевой коммуникации: четко опред. цель св оего сосбщения, делайте с. понятным и доступным для восприятия разными группами работников, делайте с. по возможности кратками и сжатами, отказ. от излишней инфор., в раз. с сотрудниками следуйте правилам активного слушания, демонст. им сигналы вашего по нимания и готовности к совмест. действиям.

Деловая беседа- разговор преимущ. между 2 собеседниками. Цели: стремление одного собеседника посредством слова оказать определенное влияние на другого, вызвать желание к действию; необходимость выработки руководителем соотв. решений на основе анализа мнений и высказываний сотрудников. Вопросы в деловой беседе: по хар-ру ожидаемых ответов- закрытые и открытые; по заключ. в них содержанию – вопросы о фактах, вопросы о мнениях, желаниях, установках; по функциям – контрольные вопросы(служ ат для проверке достоверности ответов), уточняющие( уточ. или перепроверяют сказанное), зондирующие( цель – получить как можно больше инф. о собеседнике, чтобы решить в каком направлении действовать). Зеркальные вопросы -построены на полном повторении от вета собеседника или на повторении ключевых слов в его ответе, напр. на достиж. понимания его чувств, переживаний, состояний. Косвенные вопросы – испол. в случаях, когда есть опасение, что на прямой вопрос человек не будет отвечать искренне. Эстафетный в опрос предназначен для поддержания и продолжения диалога. Вопросы – мосты – испол. для перехода к другой теме в беседе. Заключающие – испол. при завершении, если важно подчеркнуть равноправие собеседников. Виды деловых бесед: беседа при приеме на работу( носит хар –р пнриемного интервью, осн. цель кот. оценить деловые качества поступающего на работу), беседа при увольнении с работы(ситуация незапл., добров. ухода сотрудника и сит., когда приходиться уволнять сотрудника или сокращать), проблемные и дисци плинарные беседы(поручение задания, критика подчиненного, отчет о работе). Структура; подготовительный этап( продумать вопросы, услолвия и время проведения, подготовить необходимые материалы и документы), начало беседы(установление контакта с собеседнико м, пробуждение интереса к беседе: метод снятия напряженности- испол. теплых слов, метод зацепки – испол. кого-либо соьытия, сравнения, личного впечатления, анекдота, метод стимулирования игры воображения, метод прямого подхода – непосредст. переход к дел у.) , основная часть( сбор и оценка инфор., выявление целей и мотивов собеседника) , заключ. часть( своеобраз. общея оценка беседы, достиж. цели, обеспечение благоприятной атмосферы).

Деловое совещание- деят., связ. с принятием решения группой лиц. Факторы успеха: тщательное планирование цели, состава участников, повеситки дня и места проведения. Виды дел. сов. :

принадлежность к сфере общественной жизни( собрания и заседания раз. пол., науч. сипозимумы, семинары, конференции

масштаб привлечения участников(меж., отраслевые, региональные, областные, городские)

место проведения(местные, выездные)

периодичность проведения(регулярные, постоянно действующие

кол-во участников( в узком составе, в расширенном, представительные

Цели инструктивных совещаний: передача необ. сведений и распоряжений сверху вниз по схеме управления. Цели оперативных сов.: получ. инф. о текущем состоянии дел. Проблемных сов. – поиск наилуч. решений определенной проблемы в кратчайши е сроки.

Проблемное совещание может включ. мозговой штурм.

Телеф. разговор – контактное по времени, но дистантное в пространстве и опосредованное спец. тех. ср-ми общение собеседников. Особенности тел. комун. : скорость передачи инф., немедленное установл. связи абонентов, конфед. контакта.

Невербальные ср-ва общения: паузы, интонация. шумовой фон, быстрота снятия трубки, параллельное обращение к другому собеседнику.

**Аннотирование и реферирование.**

Слово аннотация произошло от лат. annotatio – замечание, пометка. Ан. наз. краткую хар-ку книги (статьи), содер. перечень осн. разделов, тем или вопросов, рас. в оаб оте. АН. на книгу может вкл. указание на особенности в излож. материала и адресат. Отвечает на вопросы: о чем? из каких частей? как? для кого? – осн. стандартные элементы. Ан. на книгу помещ. на обратной стороне ее титульного листа и служит источ. инф. о содержании работы

Слово реферат от лат. referrе – докладывать, сообщать. Реферат - .краткое изложение научной работы – статьи или книги. Изложение одной работы обычно содержит указание на тему и композицию реферируемой работы, перечень ее осн. положений с приведением аргументации или опис. методики и пров. экспер., рез. исслед. работы – простой инф. реферат. Темат. реферат – привлечение более, чем одного источника, по крайне мере 2-х науч. работ – обзорный реферат. В реф. могут быть испол. цитаты из ре фер. работы.

**Логика ораторской речи.**

Готовя выступление нужно учит. след. логич. законы:

закон тождества( всякая мысль в процессе рассуждения должна быть тождественна самой по себе)

закон непротиворечия ( два несовместимых друг с другом суждения не могут быть одновременно истинными: по крайне мере одно из них ложно)

закон исключения третьего( утвер. или отриц. не могут быть одновременно ни истинными, ни ложными, одно –и, другое –л)

закон достаточного основания(всякая мысль признается истинной, если она имеет достаточное основание)

Типовые ситуации в ораторском выст. порож. типовые схемы аргументации. Не все из них в лог. отношении яв. верными. Ошибки:

неполная аналогия (приводя умозак. по аналогии, помните, что ан. не всегда бывает полной)

отождествление временной послед. событий с их причинной связью( врем. посл.не всегда подразумевает наличие между ними прич. - след. отношений)

ошибки объединения( эта газета для бездомных, след. ее выпускают бомжи)

разъединения (совет директоров компании исчерпал свои возможности – люди, в него входящие, тоже их исчерпали)

Порядок аргументации: сильный довод, группа слабых, самый сильный. Подавляющее большинство речевых актов содер. в себе аргументацию. АР. – это логико - коммун. процесс, напр. на обоснование позиции одного человека с целью послед. понимания и принятия другим чел. Тот, кто обоснов. свою позиц ию – аргументатор, тот, кому адресована позиция – реципи ент. В армках аргументации происходит отбор из уже извест. положений тех, кот. необходимы для обоснования данной позиции; в арг. обе стороны активны, между ними имеется как прямая, иак и обратная связь. В структуру арг. входят тезисис, аргументы(основани я, доводы) и демонстрация. Тезисис – это положение, позиция, кот. подлежит обоснованию . Происхождение т. связано с ситуацией.

Аргументы – это извест., заранее добытые положения, с помощью кот. дос тигаются обоснов. и убедит. тезисов. Факторы, влияющ. на процесс выбора аргум.: мировоззрение, уровень образования, конкр. обстоят.

Демонстрация – лог. связь тезиса и аргументов.( в форме дедуктивных умозакл.)

Виды аргументации : по форме демонстрации( дедуктивные, индуктивные, в форме анологии, сравнения, метафоры)

Доказательство – вид аргументации, в армках которого истиность тезиса прямо или опосредованно выводится из истинности аргументов. Цель – исключить любые сомнения в истинности тезиса. Прямое док.( тезис непоср. выводится из аргументов) и кос. ( тезис устан. опосред., процесс аргум. осущ. обх одным путем). Док. от противного ( если не, то бы, значит да), разделит. док.(метод исключения). Опровержение – обосн. ложности тезиса или демонстр. его необоснованности. 3 способа опровер жения: критика тезиса, критика аргумента, критика демонстрации. Опровержение фактами – выд. факты, против. тезису. Док. ист. антитезиса, установление ложности следствий – сведение к абсурду. Критика аргументов: пок. их ложность, продем. недостаточ. привед. аргум., указ. на сомнительность происхождения арг.(слухи, сплетни). Критика демонстрации – указ. на отсут. необход. лог. связи между тезисом и арг. ( наруш. законов и правил логики). Подтверждение.

Тезис должеи быть сфор. точно и ясно, тождественным, т.е не должен меняться. Аргументы не должны противоречить друг другу и быть истинными, достаточными( не слиш. широки ми или узкими), должны быть суждениями, ис. кот. доказана, источники аргументов должны быть известными и достоверными.

Виды аргументов: от общего к частному, к человеку, к общей пользе. аналогия, опровержение(дов. до абсурда. прием капкана, бумеранга).

**Виды аргументов.**

Подавляющее большинство речевых актов содер. в себе аргументацию. АР. – это логико - коммун. процес с, напр. на обоснование позиции одного человека с целью послед. понимания и принятия другим чел. Тот, кто обоснов. свою позицию – аргументатор, тот, кому адресована позиция – реципиент. В армках аргументации происходит отбор из уже извест. положений тех, кот. необходимы для обоснования данной позиции; в арг. обе стороны активны, между ними имеется как прямая, иак и обратная связь. В структуру арг. входят тезисис, аргументы(основания, доводы) и демонстрация. Тезисис – это положение, позиция, ко т. подлежит обоснованию . Происхождение т. связано с ситуацией.

Аргументы – это извест., заранее добытые положения, с помощью кот. дос тигаются обоснов. и убедит. тезисов. Факторы, влияющ. на процесс выбора аргум.: мировоззрение, уровень образования, конкр. обстоят.

Демонстрация – лог. связь тезиса и аргументов.( в форме дедуктивных умозакл.)

Виды аргументации : по форме демонстрации( дедуктивные, индуктивные, в форме анологии, сравнения, метафоры)

Доказательство – вид аргументации, в армках которого истиность тезиса прямо или опосредованно выводится из истинности аргументов. Цель – исключить любые сомнения в истинности тезиса. Прямое док.( тезис непоср. выводится из аргументов) и кос. ( тезис устан. опосред., процесс аргум. осущ. обх одным путем). Док. от противного ( если не, то бы, значит да), разделит. док.(метод исключения). Опровержение – обосн. лож ности тезиса или демонстр. его необоснованности. 3 способа опровержения: критика тезиса, критика аргумента, критика демонстрации. Опровержение фактами – выд. факты, против. тезису. Док. ис т. антитезиса, установление ложности следствий – сведение к абсурду. Критика аргументов: пок. их ложность, продем. недостаточ. привед. аргум., указ. на сомнительность происхождения арг.(сл ухи, сплетни). Критика демонстрации – указ. на отсут. необход. лог. связи между тезисом и арг. ( наруш. законов и правил логики). Подтверждение.

Тезис должеи быть сфор. точно и ясно, тождественным, т.е не должен меняться. Аргументы не должны противоречить друг другу и быть истинными, достаточными( не слиш. широки ми или узкими), должны быть суждениями, ис. кот. доказана, источники аргументов должны быть известными и достоверными.

Виды аргументов: от общего к частному, к человеку, к общей пользе. аналогия, опровержение(дов. до абсурда. прием капкана, бумеранга).

3 возможных аргумента в полемике: софизмы, силогизмы, эристические уловки. К эристич. уловкам также относятся: многовопросие( вопрос от дурака), уничтожение предмета обсуждения( возражение наперед, ложное подозрение, категорическое несогласие), изменение модальности( авторитарный стиль. переход на личности, подмена одной темы другой), навязывание следствий, игра гиперболой и литодой, ир онический повтор, запретна обсуждение, прием капкана. Силлогизм – на основе 2-х посылок делается логический вывод.

**Логические аспекты спора.**

Вопросно–ответный комплекс. Вопрос – высказ., истинность которого не установлена или в кот. не определенны в каком – либо отношении его логические элементы. Любой вопрос основан на каком –либо знании. Инф., на кот. осн. вопр. –метрица, инф. отсут. –неизвестная переменная вопроса. Классификации:

1.по хар –ру инф. :

ли –вопросы – просьба указать истинность или ложность того, что содержится в матрице вопроса

что – вопросы – требование восполнить пробел в какой-либо инф.

2. по своему строению:

простой – матрица + переменная

сложный - сов. простых вопросов, соед. союзами. Вопросы также бывают: вопрос – капкан, контрвопрос, блокирующий вопрос(заранее отметаются возможные альтернативы), к аверзный. принудительный( вы же не будете отриц.,что…), ускоряющий, уточняющий.

Критерии правильности вопросов:

должен быть разумным, заключ. опред. смысл

ясность вопроса

истинность его предпосылок

Ответ – выс., сод. недост. в вопросе инф. Истинные ответы соот. действит., ложные – не соотв. дейст. Пр ямые – воспроиз. матрицу вопроса, косвенные – из которых может выведена матрица вопроса. Критерии:

должен быть информативнее вопроса

следует давать на языке вопроса

ответ на некорректный вопрос должен содер. инф. о неправильности вопроса

ответом может быть другой вопрос(риторический)

Аргументация. Подавляющее большинство речевых актов содер. в себе аргументацию. АР. – это логико - коммун. процесс, напр. на обоснование позиции одного человека с целью послед. понимания и принятия другим чел. Тот, кто обоснов. свою позицию – аргументатор, тот, кому адресована позиция – реципиент. В армках аргументации происходит отбор из уже извест. положений тех, кот. необходимы для обоснования данной позиции; в арг. обе стороны активны, между ними имеется как прямая, иак и обратная связь. В структуру арг. входят тезисис, аргументы(основания, доводы) и демонстрация. Тезисис – это положение, позиция, кот. подлежит обоснованию . Происхождение т. связано с ситуацией.

Аргументы – это извест., заранее добытые положения, с помощью кот. дос тигаются обоснов. и убедит. тезисов. Факторы, влияющ. на процесс выбора аргум.: мировоззрение, уровень образования, конкр. обстоят.

Демонстрация – лог. связь тезиса и аргументов.( в форме дедуктивных умозакл.)

Виды аргументации : по форме демонстрации( дедуктивные, индуктивные, в форме анологии, сравнения, метафоры)

Доказательство – вид аргументации, в армках которого истиность тезиса прямо или опосредованно выводится из истинности аргументов. Цель – исключить любые сомнения в истинности тезиса. Прямое док.( тезис непоср. выводится из аргументов) и кос. ( тезис устан. опосред., процесс аргум. осущ. обх одным путем). Док. от противного ( если не, то бы, значит да), разделит. док.(метод исключения). Опровержение – обосн. ложности тезиса или демонстр. его необоснованности. 3 способа опровер жения: критика тезиса, критика аргумента, критика демонстрации. Опровержение фактами – выд. факты, против. тезису. Док. ист. антитезиса, установление ложности следствий – сведение к абсурду. Критика аргументов: пок. их ложность, продем. недостаточ. привед. аргум., указ. на сомнительность происхождения арг.(слухи, сплетни). Критика демонстрации – указ. на отсут. необход. лог. связи между тезисом и арг. ( наруш. законов и правил логики). Подтверждение.

Тезис должеи быть сфор. точно и ясно, тождественным, т.е не должен меняться. Аргументы не должны противоречить друг другу и быть истинными, достаточными( не слиш. широки ми или узкими), должны быть суждениями, ис. кот. доказана, источники аргументов должны быть известными и достоверными.

Логические уловки в споре. Лог. уловками явл. софизмы – умышленно ложное умозаключение.