**Лекции по дисциплине МДК.02.02. «Культура речи»**

**на период с 07.02 -12.02.2022г.**

**2 курс**

**Тема 21. Правила произношения иностранных слов.**

Правила произношения иностранных слов имеют свою специфику.

1. В некоторых заимствованных словах допускается произношение безударного [о]: адажио, боа, болеро.

2. Раньше в русском языке перед [э] могли быть только мягкие согласные (кроме ш, ж, ц). Сейчас эта закономерность отмирает – во многих заимствованных словах произносится только твердые согласные: антенна, бизнес, дельта, кафе.

В некоторых словах допустимо двоякое произношение – с твердыми и мягкими согласными: ген [е] тика, декан, тент.

3. При сочетании на стыке морфем одинаковых согласных обычно произносится двойной (долгий) согласный: оттолкнуть, ввоз, подтолкнуть.

Особенности произношения заимствованных слов

Большинство иноязычных слов, вошедших в общенародный язык, фонетически уже освоены русским языком, и их произношение ничем не отличается от слов исконно русских. Однако некоторые из них – технические термины, слова науки, культуры, политики, собственные имена – все еще выделяются своим произношением.

В ряде слов иноязычного происхождения в первом и втором предударных слогах сохраняется ясный нередуцированный звук [о]: б[о]а, б[о]монд, б[о]рдо, к[о]ктейль, [о]азис, [о]тель, д[о]сье, б[о]леро. Гласный [о] произносится в некоторых словах и в заударном положении: вет[о], кред[о], авиз[о], ради[о], кака[о], ха[о]с.

Нередуцированный звук [о] сохраняется в безударном положении во многих иностранных собственных именах: Б[о]длер, В[о]льтер, 3[о]ля, Ш[о]пен, М[о]пассан и др. Однако таких случаев сравнительно немного. В большинстве слов иноязычного происхождения о и а в безударном положении произносятся в соответствии с общими нормами, т.е. несколько ослабленно, с редукцией: [б/\]кал, [б/\]стон, [к/\]нцерт, [б/\]таника, [к/\]стюм, [пр/\]гресс, [p/\]яль.

В словах, прочно вошедших в русский язык, согласные перед буквой Е произносятся мягко. Неверно произносить твердые согласные перед Е в таких словах, как аффект, бассейн, берет, конкретный, корректный, кофе, музей, Одесса, пионер, профессор, тема, фанера, эффект. Однако в ряде случаев перед Е все же отмечается произношение твердых согласных. Эта норма относится прежде всего к зубным согласным [т], [д], [н], [с], [з], [р].

Твердый [т] произносится в таких словах, как адап[тэ]р, ан[тэ]нна, анти[тэ]за, а[тэ]изм, а[тэ]лье, бифш[тэ]кс, о[тэ]ль, с[тэ]нд, эс[тэ]тика и др.

В ряде географических названий и имен собственных тоже следует произносить твердый [т]: Амс[тэ]рдам, Гва[тэ]мала, Воль[тэ]р. Сохраняется произношение твердого [т] в иноязычной приставке -интер: ин[тэ]рнационализм, ин[тэ]рвью, ин[тэ]рпретация. Твердый [д] произносится в словах: вун[дэ]ркинд, [дэ]кольте, [дэ]льта, [дэ]нди, ко[дэ]кс, кор[дэ]балет, мо[дэ]рн, [дэ]-юре, [дэ]-факто, мо[дэ]лъ и др.

В трудных случаях следует обращаться к орфоэпическим словарям.

**3 курс**

**Тема 57.** **Практическая работа над литературными текстами (логические ударения)**

Студенты работают над индивидуальными текстами (поэтические и прозаические), расставляя логические ударения в каждом предложении. Эта работа выполняется на основе знаний теоретического материала «Законы логики речи. Правила расстановки логических ударений», изученного на предыдущем занятии. Используя общеустановленные графические знаки, студенты выделяют логические ударения.

**4 курс.**

**Тема 92. Специальные приемы повышения эффективности самопрезентации**

Самопрезентация – это акт самовыражения, направленный на создание благоприятного впечатления или впечатления, соответствующего чьим-то идеалам.

Слово самопрезентация образовано от латинского praesentatio – представление, предъявление. В сознании современного человека оно укоренилось как представление самого себя. Если же рассматривать самопрезентацию соискателя, то это представление деловых и личностных качеств человека, ищущего работу, работодателю.

Основные принципы самопрезентации:

• ПОЗИТИВНОСТЬ – ни в одной рекламе не говорится о недостатках товара, только хорошее, только плюсы. Поэтому о себе надо говорить в положительном ключе, себя хвалить, назвать свои сильные стороны, достоинства, преимущества причём в утвердительной форме.

• ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ – при покупке товара покупатель осуществляет свой выбор на основании каких-то отличительных признаков (цена, упаковка, свойства, функциональность и т.д.). Необходимо найти в себе какие-то особенности, преимущества, которые выгодно отличают Вас от конкурентов, иначе не будет оснований для предпочтения.

• КРАТКОСТЬ – известно, что интерес и внимание удерживаются ограниченное количество времени. Поэтому: устное представление оптимально в объёме 2-4 минут, письменная информация должна уместиться на одной странице формата А4, деловой телефонный разговор в ситуации поиска работы может длится 3-5 минут.

• КОНКРЕТНОСТЬ – говорить или писать о себе надо по существу дела, избегать неточностей, многозначительных фраз, не отвлекаться на посторонние темы, не злоупотреблять чрезмерными подробностями или комментированием.

• ИЗБИРАТЕЛЬНОСТЬ – помните о целевом назначении Вашего представления. Необходимо из всей Вашей профессиональной биографии выбрать только те сведения, которые имеют прямое или косвенное отношение к искомой работе – соответствующее образование, опыт работы, умения, увлечения, личностные характеристики.

• АКТИВНОСТЬ – это использование энергичных глаголов, указывающих на Вашу активность (знаю, умею, могу, владею, сделал, получил, участвовал и т.д.). Кроме того, принцип активности означает активное использование разных форм самопрезентации: очной, заочной, устной, письменной и т.д. Чем активнее проводится рекламная акция, тем больше шансов найти своего покупателя.

• ЧЕСТНОСТЬ – не включайте в самопредставление ложную или противоречивую информацию. Для отбора кандидатов на рабочее место работодатель использует разные способы и приёмы - анкетирование, тестирование, собеседование, испытательный срок – ложь обязательно проявится. А если работодатель обнаружит какое-то несоответствие, то у него будут все основания усомниться во всём остальном.

Лучше всего, если человек, которому предстоит представлять себя и свое дело, на бумаге пропишет основные этапы своего представления. Очень важна краткосрочность представления!

Сначала определить цель самопрезентации («Для чего я это делаю?») Затем – важна постановка основных задач («Чего я хочу добиться?»). Далее – определить способы решения задач («Каким образом  я  могу это сделать?»).

Важным моментом при подготовке самопрезентации является учет особенностей аудитории. Значимыми факторами являются социальный, профессиональный состав, гендерные различия аудитории, ее образовательный, интеллектуальный и материальный уровень, а также психологическое состояние, настроение и готовность воспринимать информацию.

В процессе самопрезентации становится важным не только ЧТО говорит человек, но и КАК он говорит. Ключевым моментом успешности самопрезентации в контексте формирования *профессионального имиджа является внешний облик*. И хотя сейчас понятие имиджа вышло за рамки только внешнего вида, этот фактор по-прежнему остается одним из основных в самопрезентации.

Говоря об эффективности самопрезентации невозможно обойти вниманием *личностные факторы* влияния, которые чаще всего называют *обаянием, магнетизмом, харизмой*. Их основной характеристикой является психологическая притягательность человека.

Существуют разные точки зрения на то, можно ли научиться обаянию, однако, все сходятся во мнении, что обаяние – важная и нужная черта личности, значительно облегчающая путь к успеху. Предъявление личной информации всегда имеет точную цель – вызвать доверие и позитивное отношение к собственной персоне.

*Приемы и способы самопрезентации обычно обращены к эмоциональной стороне личности*. Это – самая динамичная и подверженная изменениям сфера. Эмоциональная оценка на самом поверхностном уровне дается в виде простых категорий «нравится – не нравится», «приятно – не приятно» и лишь затем переходит на уровень доверия и принятия.

Провести самопрезентацию грамотно и достойно под силу не каждому профессионалу. Это – особая специфика именно нашей страны, в которой долгое время считалось нескромным демонстрировать свои профессиональные заслуги. Это расценивалось как восхваление и неэтичность.

Но сегодня следует помнить, что самопродвижение и самопрезентация существенно *отличаются* от самовосхваления тем, что имеют под собой почву реальных достижений профессионала.

Итак, сегодня можно говорить о том, что самопрезентация активно используется в практике деловых отношений, а овладение технологией самопрезентации является неотъемлемой частью повышения культуры деловых отношений каждого профессионала.

Вам предстоит важная встреча или собеседование, на котором вам нужно произвести выгодное впечатление? Может вам нужно выступить перед незнакомой аудиторией и заинтересовать ее собой и своими услугами?

В данной статье я хочу поделиться с вами пятью простыми приемами эффективной самопрезентации. Цель приемов – произвести на слушателей приятное впечатление, вызвать интерес к себе и своему предложению.

Итак, пять приемов:

1. Корсет уверенности

Прежде чем входить в аудиторию (комнату), где вас ожидают с вашей самопрезентацией, наденьте на себя «корсет уверенности». Как? Очень просто… Выпрямите спину; нарисуйте плечами квадрат (плечи вперед, наверх, назад, вниз и расслабиться); затем поднимите подбородок чуть выше и вот он ваш «корсет уверенности».

У каждого человека работает психофизическая зависимость тела и душевного состояния (настроение, эмоции, чувства). Важно, чтобы ваши слушатели видели исходящую от вас уверенность. Тогда на подсознательном уровне к ним поступает сигнал, что вы тот человек, который может решить их задачи. Поэтому, обязательно надеваем корсет, чтобы моментально почувствовать уверенность в себе и в своих действиях.

2. Зрительный контакт

Глаза – зеркало души. Если вы не смотрите в глаза вашим слушателям, это вызывает подозрение и недоверие.

3. Доброжелательность

Никому не хочется иметь дело со «смурными», напряженными и раздраженными людьми. Улыбайтесь добродушной и искренней улыбкой. Или хотя бы улыбайтесь только глазами. Вот вам простой прием, который вызывает на вашем лице искреннюю улыбку: прежде, чем входить в аудиторию к слушателям, подумайте обо всем том, за что вы благодарны этой жизни. И вы создадите у себя благодушное настроение, которое передастся и вашим собеседникам. Так просто, но очень действенно.

4. Открытые жесты

Избегайте закрытых поз: руки и ноги в «замке» или за спиной. Разговаривайте с открытыми ладонями, руки держите выше пояса, а корпус и носки ног обращайте в сторону своих слушателей. Это демонстрирует вашу открытость и доверие к аудитории. Что, в свою очередь, располагает и к вам.

5. Костюм

«По одежке встречают…» Неважно в данном случае «по чему» провожают, главное – встречают вначале «по одежке». Поэтому заранее выясните, кто ваши слушатели и как они одеваются. Далее просто подберите одежду в соответствующем формате встречи.

*Применяйте эти пять простых правил эффективной самопрезентации, и вы получите расположение и доверие ваших слушателей к себе и своим услугам.*