

# Презентация по риторике на тему: **Классификация вопросов**

Выполнила студентка  
Группы 341 з «Психология»  
Толчеева Анна Александровна



# Открытые и закрытые вопросы

- Начинаются со слов «Когда», «Как», «Кем», «Какой», «Где»...
- Предполагают открытый развернутый ответ
- Расширяют рамку диалога
- Свобода выбора ответа
- Опасность уйти в длинный пространственный ответ



## Закрытые вопросы:

- Ответы предполагают только ДА или НЕТ
- Дают односложный ответ
- Сужают рамку диалога
- Подводят к ответу
- *Нужны для уточнения*



# Примеры открытых и закрытых вопросов

## Открытые вопросы:

- Какая сейчас погода?
- Как тебя зовут?
- А где нам лучше остановиться в Италии?
- Когда лучше будет подойти на встречу с вами?

## Закрытые вопросы:

- Тебя Игорь зовут?
- Вы будете выходить на следующей остановке?
- Кушать будешь?
- Выйдешь гулять?
- Тебе интересно?



# Вопросы со словами «Зачем» и «Почему»

- Вопросы со словами «Зачем» и «Почему» могут быть открытыми в том случае, если смысл вопроса касается ценности человека.

*Почему тебе это ценно?*

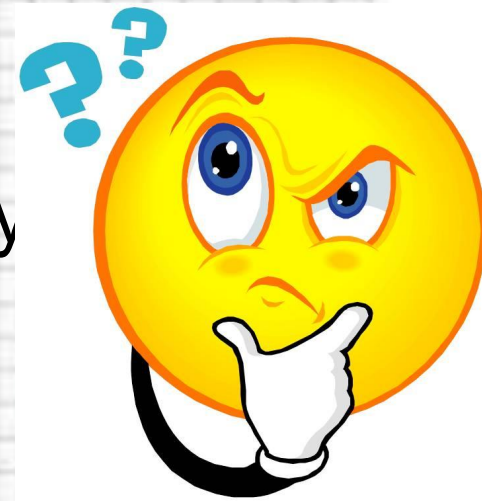
*Зачем тебе нужно достичь этой цели?*

- В случае если мы будем использовать эти слова в таких вопросах:

Почему ты это сделал? Зачем ты это сделал?

- Почему? - Потому. - Убедительно.

ответы – «Потому



# Зеркальные вопросы

- Эти вопросы помогают нам слышать друг друга и безусловно помогают улучшить взаимопонимание.
- Они состоят в том, что мы делаем небольшой повтор того, что сказал собеседник с вопросительной интонацией
- Например: «Правильно ли я вас услышал, что нам для эффективности лучше распланировать поэтапно весь наш проект?»



# Риторические вопросы

- Данные вопросы служат для усиления выразительности речи, для привлечения внимания аудитории. В целом, это просто утверждение, высказанное в вопросительной форме.
- Не требуют ответа.
- «И какой же русский не любит быстрой езды?» (Гоголь)
- «Кто виноват? И что делать?» (Герцен)

Как сердцу высказать себя?  
Другому как понять тебя?  
Поймет ли он, чем ты живешь?  
Мысль изреченная есть ложь.

Ф.И. Тютчев



# Переломные вопросы

- Переломные вопросы поднимают новые задачи и проблемы.
- Существует опасность – усилится напряжение или потеря раппорта в диалоге, однако, подчас являются самым продвигающим инструментом в разговоре
- «Как вы считаете, нужно ли нам усилить экономию?»
- «Как в действительности обстоят дела?»



# Спасибо за внимание

Работу выполнила  
Студентка группы 3413  
Толчеева Анна Александровна  
[ansan1980@yandex.ru](mailto:ansan1980@yandex.ru)

