

Как следует говорить и слушать

Риторика и речевое поведение человека

Ольга Николаевна Халуторных
кандидат философских наук,
доцент факультета государственного управления
МГУ имени М.В. Ломоносова





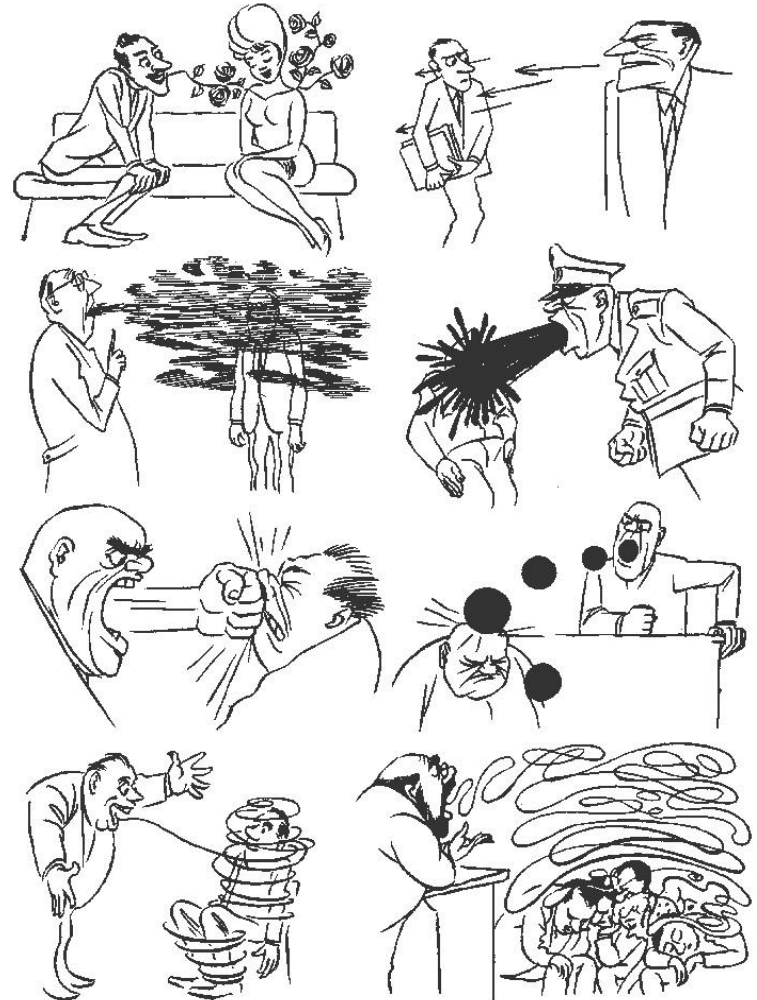
Риторика и речевое поведение человека

Универсальным средством коммуникации является речь, с помощью которой осуществляется воздействие друг на друга участников совместной деятельности



Речевое поведение – форма взаимодействия, выраженная в речи

- обусловлена, задачей, целями, культурной спецификой поведения участников общения
- Тактика говорящего меняется в зависимости от времени, места, условий, ситуации общения



КАНАЛЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ ОРАТОРА НА АУДИТОРИЮ

звуковые

визуальный

Лингвистический

Паралингвистический

Кинетический

– ЯЗЫК

- ГОЛОС
(сила, высота,
тембр, мелодия)
- ИНТОНАЦИЯ
- ТЕМП РЕЧИ
- ПАУЗЫ
(логические
и психологические)

- ПОЗА
- ЖЕСТЫ
- МИМИКА
- ВЗГЛЯД

Почему слушатели засыпают, а лектор – никогда? Видимо, у них более трудная работа....

М. Жванецкий



Речь успешного человека отличает

- выразительная манера,
- богатый словарный запас,
- верное интонирование,
- **смысловые и психологические паузы**



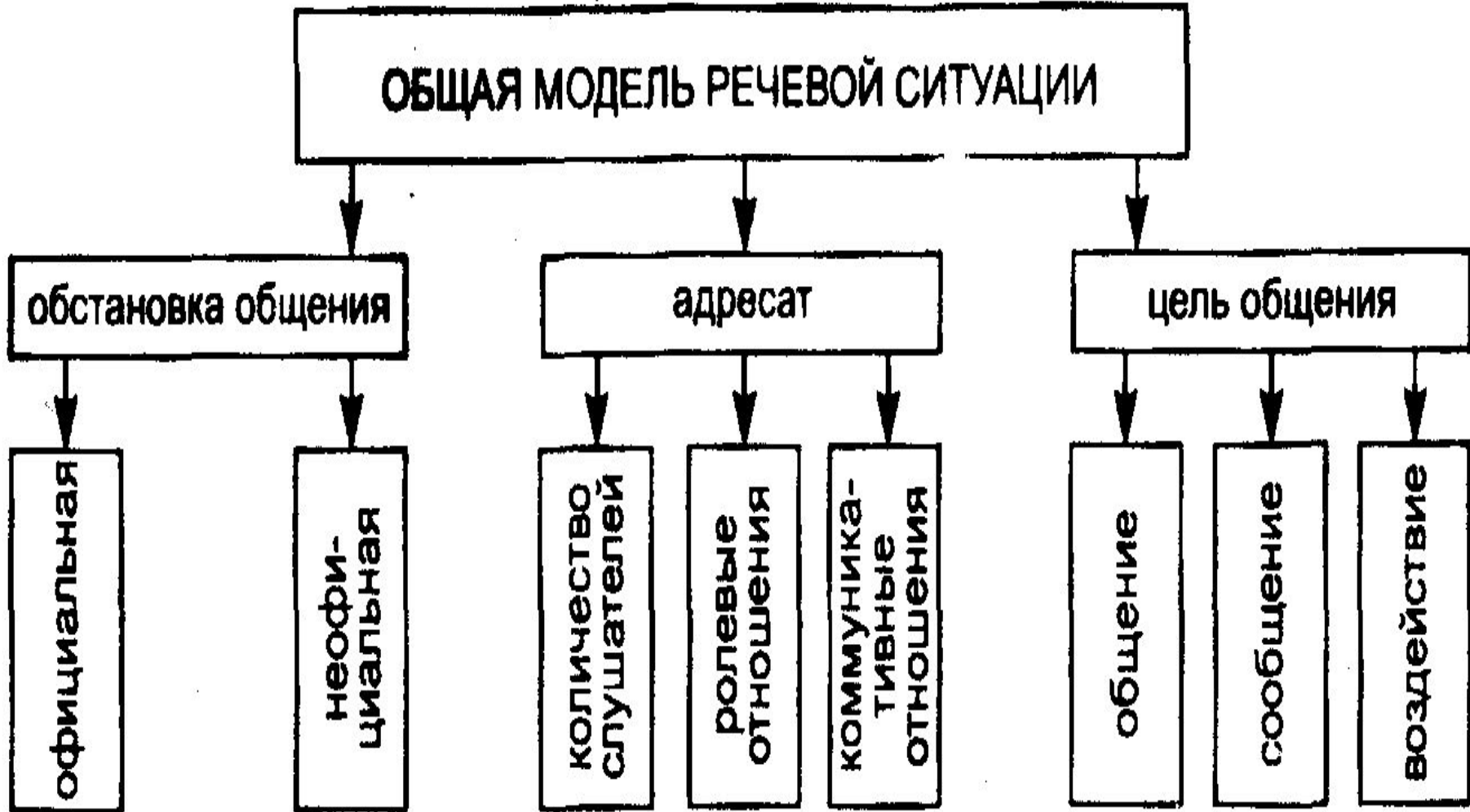
Как правильно говорить:

- Темп речи современного человека - 250 – 300 слов в минуту.
- Следует избегать люфт пауз – покашливания, громких вздохов, смешков и т.д.



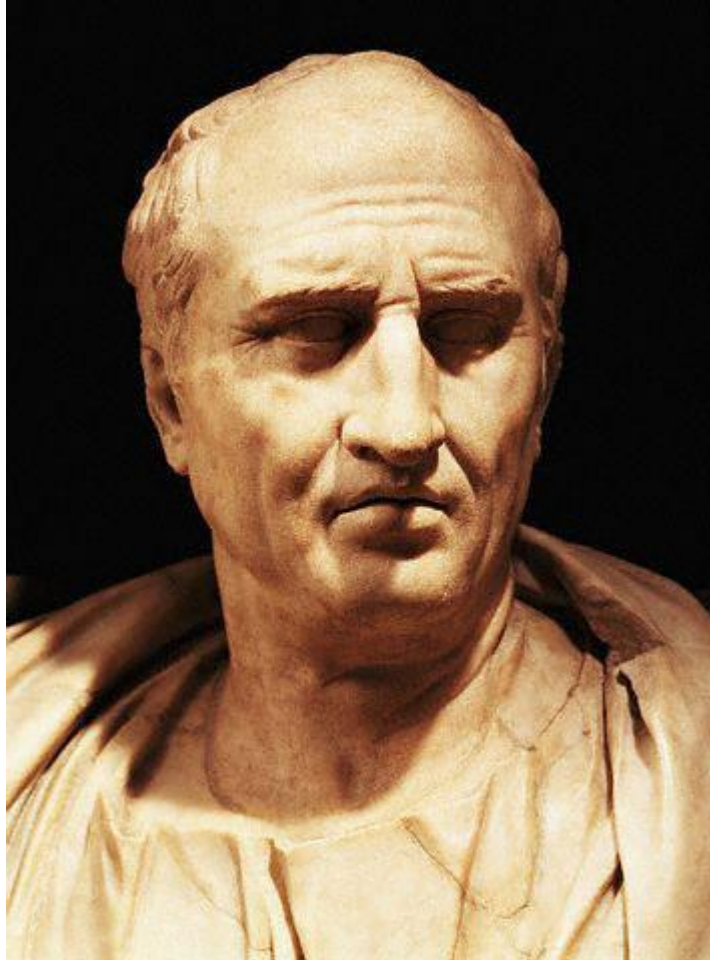


Риторика и речевое поведение человека





Риторика и речевое поведение человека



- «Все силы и способности оратора служат выполнению пяти задач:
- он должен подыскать содержание для своей речи,
 - расположить найденное по порядку, взвесив и оценив каждый аргумент,
 - обвить и украсить все это словами,
 - укрепить речь в памяти,
 - произнести ее с достоинством и приятностью»



Риторика и речевое поведение человека

- Каждый из этапов ораторской деятельности изучается в соответствующем разделе риторики:
- *1) инвенция (подбор материала);*
- *2) диспозиция (расположение материала);*
- *3) элокуция (словесное выражение);*
- *4) меморио (запоминание речи);*
- *5) акцио (произнесение речи)*



Риторика и речевое поведение человека

Речь



Итак:

- **тщательно готовьтесь к беседе,**
- **ищите аргументы, говорящие в пользу вашего мнения,**
- **оперируйте фактами, а не домыслами;**
- **будьте максимально информированы в области обсуждаемой проблемы;**
- **ориентируйтесь на особенности личности (пол, возраст, образование, национальность, менталитет, и т.д.);**
- **гармонично сочетайте логические и эмоциональные стороны убеждения;**
- **проработайте возможные контраргументы;**
- **не переходите на личности;**
- **сохраняйте дружескую атмосферу;**
- **не раздражайтесь;**
- **не отпускайте обидных замечаний в адрес оппонента**





Правила «активного слушателя»:

- ***Молчание не всегда знак согласия.***
- ***Не делайте скучающий вид.***
- ***Дайте ему сказать!***
- ***Задавайте «открытые» вопросы.***
- ***Не поддавайтесь эмоциям.***
- ***Избегайте давать непрошенных советов.***
- ***Не бойтесь высказывать свое мнение.***





Спор в деловом общении

- Спор как вид беседы - взаимное обсуждение проблемы при различных взглядах оппонентов и желание прийти к консенсусу





Спор

- Каждая из сторон аргументирует собственное мнение, считая его правильным.
- Вскрывая противоречия по обсуждаемому вопросу, спорщики или приходят к согласию или остаются при собственном



Спор





Подходы к ведению полемики:

- **эвристический** - одна из сторон, используя выгодную аргументацию, мягко склоняет оппонентов к изменению их точки зрения;
- **логический** – предполагает оппонирование, основанное на строгих фактах;
- **софистический** – спорщики сознательно используют в речи заведомо ложные доводы, «подменяют» понятия;
- **авторитарный** - оратор апеллирует к авторитетам, навязывая свою точку зрения;
- **критикующий** - один из спорящих сосредотачивает внимание на слабых аргументах собеседника;
- **прагматический** – оппоненты преследуют скрытые цели – личная победа, желание подавить собеседника и т.д.



Условия дискуссии-спора:

- **существование предмета спора ;**
- **наличие двух противоположных позиций;**
- **договоренность об основных принципах, сходных для обеих сторон;**
- **положения, которые разделяются обоими оппонентами;**
- **владение информацией;**
- **внимание к аргументам;**
- **стремление понять собеседника;**
- **способность признать собственную неправоту.**





Допустимые тактические

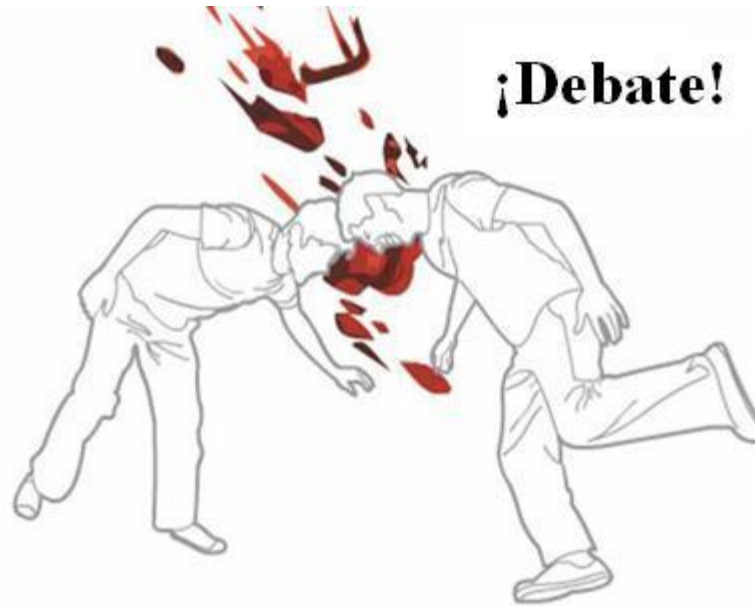
приемы:

- 1. **захватите инициативу;**
- 2. **вынуждайте оппонента доказывать ваш тезис»;**
- 3. **выбирайте самые слабые звенья;**
- 4. **высказывайте наиболее сильные аргументы своей позиции к концу дискуссии;**
- 5. **анализируйте контраргументы противника;**
- 6. **не спешите с ответом;**
- 7. **держите в памяти все аргументы противника;**
- 8. **«не теряйте лицо»;**
- 9. **не стремитесь, чтобы последнее слово оставалось за вами.**



Дебаты





Дебаты (фр.– спорить) - форма обмена мнениями, принятая при обсуждении публичных выступлений



Дебаты проводятся в том случае,
если обсуждается

- обсуждается сложная и противоречивая проблема;
- мнения участников четко определены;
- они резко отличаются друг от друга

Критерии дебатов

- Четкая формулировка тезисов
- Соответствие примеров тезисам
- Грамотность речи
- Уважительное отношение к противнику и другим участникам дебатов
- Соблюдение временного регламента

Как правильно проводить дебаты



Как правильно проводить дебаты

1. Формирование команд.
2. Выбор темы.
3. Постановка проблемного вопроса.
4. Представление жюри и критериев дебатов.
5. Работа в командах. Формулировка тезисов (*не менее 4х*).
5. Презентация тезисов.
6. Защита тезисов (*по схеме*).
7. Подведение итогов.



Защита тезисов (по схеме)

№1 (команда 1) выдвигает тезис (1) + приводит пример(ы).

№1 (команда 2) опровергает первый тезис противника и выдвигает свой тезис (1) + пример(ы).

№2 (команда 1) опровергает тезис противника (1) и выдвигает новый тезис (2) + пример(ы).

№2 (команда 2) опровергает тезис (2) противника и выдвигает свой тезис (2)

№3 (команда 1) опровергает тезис противника (2) и выдвигает свой последний тезис (3) + пример(ы).

№3 (команда 2) опровергает тезис противника (3) и выдвигает свой последний тезис (3) + пример(ы).



Пример

1. Проблемный вопрос

Социальное неравенство.
(Можно ли достичь социального равенства?)

← ДА! НЕТ! →

ДА

Первый аргумент:

Социальное неравенство связано с появлением в обществе людей, владеющих частной собственностью.

Пример:

Уничтожьте частную собственность – исчезнет неравенство.

ДА

Второй аргумент:

Социальное неравенство – зло, оно приводит к социальным конфликтам (гражданская война, революция и тд.)

Пример:

Если не бороться с социальным неравенством, мир погибнет от злобы и взаимной ненависти.

ДА

Третий аргумент:

Неравенство исчезнет, если предоставить всем гражданам независимо от их происхождения, пола и национальной принадлежности равные права и возможности к обучению, работе, управлению и тд.

Пример:

Необходимо стремиться к созданию правового государства, соблюдению прав и свобод человека и гражданина.

НЕТ

Первый аргумент:

Социальное неравенство – естественная черта развития общества.

Пример:

Неравенство было всегда. Даже в примитивных африканских племенах уже есть неравенство.

НЕТ

Второй аргумент:

Существование различий между людьми неустранимо, так люди от природы наделены разными способностями с рождения.

Пример:

Абсолютным музыкальным слухом обладают далеко не все люди.

НЕТ

Третий аргумент:

С неравенством в обществе не нужно бороться. Социальное неравенство стимулирует людей и способствует их продвижению по социальной лестнице.

Пример:

Наполеоном двигало честолюбие и жажда власти.

Спасибо за внимание!

