

ЛЕКЦИЯ 5

ДИСКУССИОННАЯ РЕЧЬ

ПОДТЕМЫ:

- Сущность и культура публичного спора
- Полемика - неотъемлемая часть общественно-политической жизни
- Формы деловой дискуссионной речи
- Вопросно-ответная форма в юридической практике
- Использование полемических приемов

Принципы коммуникативного сотрудничества по Хуго Грайсу

1. Информативность сообщения
2. Истинность
3. Способ выражения (будь краток, последователен, ясен)

Принципы коммуникативного сотрудничества по Р. Лакофф

1. Не навязывайся- снятие категоричности высказывания
2. Выслушай собеседника – обратная связь; общий информационный запас
3. Будь дружелюбен
4. Соблюдение этики речевого поведения

Современники о споре

С.И.Поварнин

О теории и практике спора

Искусство спора



Nikulina-irina.ru - Публикации

Из истории спора

Древняя Греция:

«О всякой вещи существуют противоположные мнения. Это позволяет приобретать знания не в готовом виде, а путем совместного размышления».

Протаргор ©

"Майевтика – умело поставленные вопросы и полученные ответы, в результате которых рождалась истина. Ирония как способ диалога".

Сократ ©

Аристотель, «Топика»

« В любом споре существуют общие приемы исследования вопросов, общие положения – топы »

«О софистических опровержениях»

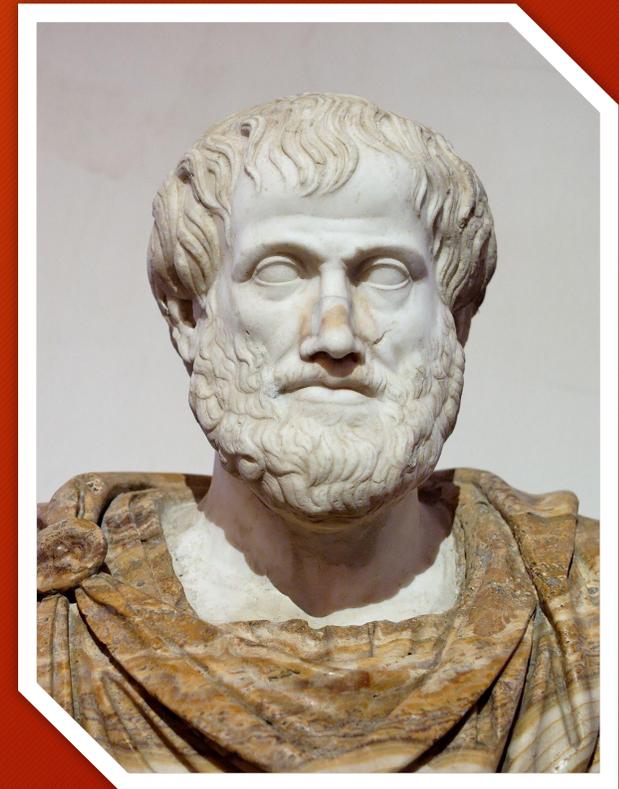
«Софистические опровержения ... - фальшивые доказательства и умозаключения»



Диалектические беседы – область знания, где предмет – искусство ведения беседы, спора; умения нечто открывать и оспаривать; стремление к истине.

"Софистические споры – ради мнимой мудрости, эвристические – ради мнимой победы"

Аристотель ©



Спор-процесс обмена противоположными мнениями, является особым видом коммуникации.

По цели:

- 1. Из-за истины**
- 2. Из-за убеждения**
- 3. Для победы**
- 4. Ради спора**

Виды споров

- **Дискуссия**
- **Полемика**
- **Диспут**
- **Дебаты**
- **Прения**

**Полемика в России – неотъемлемая часть
духовной и общественно-политической жизни**

**Московский и Петербургский университеты –
трибуны прогрессивных идей**

Диспуты- защиты диссертаций

**Полемика между западниками и
славянофилами**

**В.Г.Белинский, А.И.Герцен, И.С.Тургенев – А.С.
Хомяков, Аксаковы**

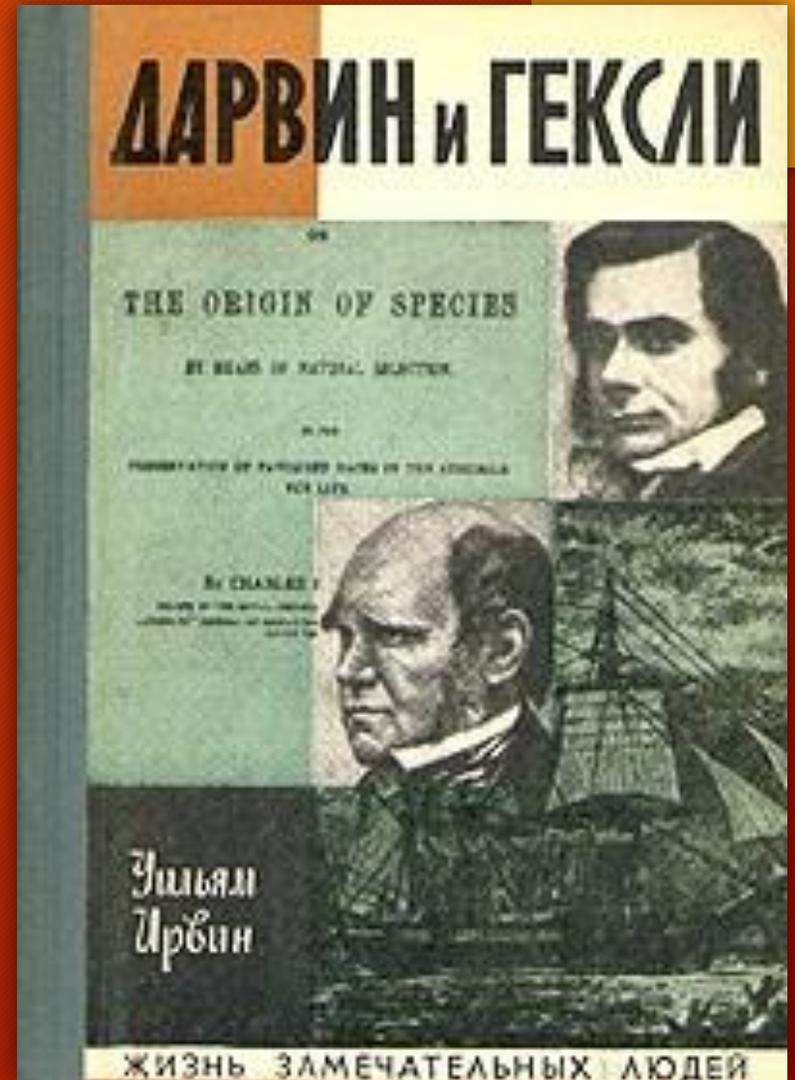
В истории развития науки есть немало громких споров – научных диспутов, которым участники отдавались со всей душой.



Иногда диспуты напоминали скорее перебранку, чем спокойный обмен взвешенными аргументами; чаще проходили вполне мирно.

Но самые жаркие и захватывающие споры разгорались вокруг крупных научных открытий и достижений.

Дарвин и Гексли против епископа
Уилберфорса
Предмет спора: теория эволюции



**Дискуссионная речь – устная (письменная)
речь в ситуации, когда сталкиваются
разнообразные точки зрения.**

Слушающий



Говорящий

**Аргументативные
дискуссионные**



Умения

Аргументативные умения юриста:

- формулировать и выдвигать тезис;
- располагать аргументы;
- выбирать языковые средства для убеждения оппонента;
- находить ошибки в аргументации оппонента

Дискуссионные умения юриста:

- выявлять предмет спора;
- формулировать тему (частицы «ли» «разве» союзы «или»)
- тактично выражать несогласие («но» «однако» «несомненно» «безусловно»)

Культура конструктивного спора отражается в правилах его ведения

- предварительная подготовка
- терпимое отношение к оппоненту
- анализ альтернатив
- корректное ведение спора
- преодоление психологических барьеров

Формы деловой коммуникации

Общение в юридической практике (*деловая коммуникация*) возникает в определенном контексте.

Деловая беседа, деловой спор, переговоры, совещания, телефонная беседа, интервьюирование доверителя, консультирование, допрос на предварительном следствии, допрос судебный

Деловая беседа- межличностное речевое общение с целью разрешения определенных деловых проблем или установления деловых отношений

Деловая дискуссия – публичное рассмотрение проблем, спорных ситуаций. Цели дискуссии: представление решений проблемы, обсуждение противоположных точек зрения. Презентация новой информации. Основное средство – диалог между только двумя участниками.

Деловой спор – обсуждение разногласий в ситуации отсутствия единого мнения по обсуждаемому вопросу.

Вопросно-ответная форма

1. По количеству возможных ответов:

- **Открытые** : мотивируют на активную позицию
- Кто? Почему? Что? Где? Благодаря чему?
- **Закрытые**: ограничивают собеседника, акценты на отдельные высказывания
- Частица «ли», требуют однозначного ответа «да»/ «нет»

Вопросно-ответная форма

Полуоткрытые: ответ в установленных рамках
«...или...»

2. Вопросы по целевому назначению:

Прямые: выяснение фактов на первом месте

Косвенные: часто маскируют истинную цель,
содержат провоцирующие намеки

Вопросно-ответная форма

3. Вопросы по отношению к адресату:

- Нейтральные,
- Благожелательные/неблагожелательные,
- Провокационные

Вопросно-ответная форма

Альтернативные : собеседник в ситуации добровольного, но ограниченного выбора «или – или»

Наводящие: намерение внушить что-либо собеседнику

Встречные: могут быть позитивны и негативны

Вопросно-ответная форма

Пример:

Вопрос-мостики:

«Вы – эксперт в области управления проектами.
Как вы считаете, мы учли все необходимые критерии?»»

«Что касается проектов, то некоторые из них вы уже провалили. *Вам удалось найти финансирование НОВЫХ?»*»

Три вида слушания как профессиональный навык юриста

1. **Нерефлексивное** - умение внимательно молчать, не вмешиваясь в речь собеседника. Использование кратких реплик типа «Продолжайте», «Понимаю» и т.п.; невербальные жесты.

2. **Рефлексивное** – это обратная связь с говорящим с целью контроля точности восприятия услышанного.

Виды РС: выяснение; перефразирование; резюмирование.

3. **Эмоциональное** – понимание чувств и эмоций собеседника, которые являются необходимыми для понимания сообщения.

Способы перефразирования

1. Передача своими словами понятого.
2. Краткое обобщение сказанного собеседником.
3. Повторение отдельных слов или частей высказывания.

Преимущества перефразирования:

1. Контроль понимания
2. Формирует отношения
3. Конкретизирует беседу. С помощью П. можно не допустить эмоционального и вербального обострения ситуации.
4. Предоставляет передышку и позволяет выиграть время.

Как спорить корректно и эффективно

1. Не опровергайте ожесточенно все аргумент подряд
2. Слушайте и задавайте вопросы
3. Согласитесь с тем, с чем можете согласиться и отметьте сходство мнений
- 4. Не переходите на личности**
- 5. Используйте методы перефразирования**
6. Управляйте беседой, используя метакоммуникацию
7. Оцените коммуникативные барьеры

Метакоммуникация – диалог о самой коммуникации, что происходит в процессе беседы

1. «У меня создалось впечатление, что вы сегодня замкнуты, расстроены, озабочены и т.д.»
 2. «Мне очень мешает, что вы меня все время перебиваете»
 3. «Вы настроены критично. Что вы думаете о ...»
 4. «До сих пор мы говорили только о недостатках новых форм. Давайте поговорим о выгодах этого предложения»
 5. «Мне кажется, вы не очень довольны этим решением. Это так?»
- И т.д.

Формулировать свое мнение – значит разъяснить свое отношение к проблеме и точку зрения на ее решение.

Преимущества умения выразить свое мнение:
Формулировки, отражающие личное мнение, обеспечивают ясность.

«Мой опыт общения позволяет...»,

«В подобной ситуации я сам не уверен, имеет ли смысл...»,

« В ваших аргументах есть смысл, но несмотря на это, я выступаю за то, чтобы...»

Спасибо за внимание!