

Презентация по теме :
«Речевое воздействие»

Работу выполнила учитель начальных классов
ГБОУ СОШ №464 Пушкинского района
Санкт-Петербурга
Киселева О.Л.

2015

Основными разделами науки о речевом воздействии являются:

- -деловое общение;
- -межличностное общение;
- -рекламное воздействие.

Межличностное общение-

- ▣ это общение двух или группы лиц, имеющие определённую цель..



Деловое общение

- Можно определить как межличностное общение, направленное на достижение информационных или предметных целей.



Рекламное воздействие

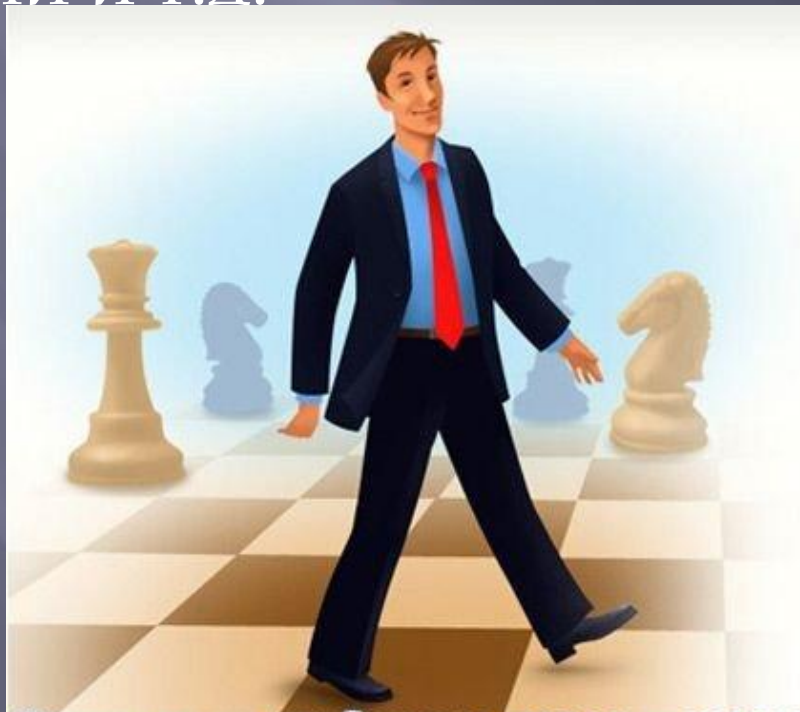
- Находится преимущественно в сфере науки о речевом воздействии, поскольку оно связано с текстом; но также включает и техническую сторону – графику, дизайн, имеет «экономическую» компоненту. Этими своими сторонами реклама выходит за рамки речевого воздействия.



**Важным теоретическим
разграничением в науке о
речевом воздействии
является разграничение
речевого воздействия
и
манипулирования.**

Речевое воздействие -

это воздействие на человека при помощи речи с целью убедить его сознательно принять нашу точку зрения, сознательно принять решение о каком-либо действии, передаче информации и т.д.



■ Манипулирование –

это воздействие на человека с целью побудить его сообщить информацию, совершить поступок, изменить своё поведение и т.д. неосознанно или вопреки его собственному мнению намеренно



Задача речевого воздействия-

изменить поведение или мнение собеседника или собеседников в необходимом говорящему направлении.



Способы речевого воздействия:

1. Доказывание

Доказывать-это приводить аргументы, подтверждающие правильность какого-либо тезиса. Это логический путь речевого воздействия, обращение к логике мышления человека.

Действует эффективно на людей с логическим мышлением, но часто эмоции подавляют логику.

2. Убеждение

- ▣ Убеждать-это вселять в собеседника уверенность, что истина доказана.
- ▣ В убеждении используется и логика и эмоция, эмоциональное давление. Убеждая, мы стараемся навязать собеседнику свою точку зрения.

3. Уговаривание

- Уговаривать-это преимущественно эмоционально побуждать собеседника отказаться от его точки зрения и принять вашу. Уговаривание всегда осуществляется очень эмоционально, интенсивно, оно основано на многократном повторе просьбы или предложения. Эффективно в ситуации эмоционального возбуждения, а вот в серьёзных вопросах обычно не помогает.

4. Клянчение

- ▣ Клянчить-это высоко эмоционально просить, используя простой многократный повтор просьбы.

5. Внушение

- ▣ Внушать-это побуждать собеседника просто поверить вам, принять на веру то, что вы ему говорите-без обдумывания и критического осмысления. Основано на сильном психологическом, эмоциональном давлении, авторитете собеседника.

6. Приказ

- ▣ Приказать-это побудить человека выполнить что-либо в силу его зависимого должностного, социального и т.д. положения относительно говорящего без какого-либо объяснения необходимости. Трудно воспринимается большинством людей.

7. Просьба

- Просить-это побуждать собеседника сделать что-либо в интересах говорящего, руководствуясь просто хорошим отношением к говорящему, откликаясь на его потребность. Эффективность просьбы несравненно выше, чем приказа, но...на просьбу существует много возможностей отказа.

8. Принуждение

- ▣ Принудить-значит заставить человека сделать что-либо против его воли. Основывается на грубом нажиме или демонстрации грубой силы.
- ▣ Первые 7 способов речевого воздействия считаются цивилизованными. Речевое воздействие как наука об эффективном и цивилизованном общении учит нас обходиться **без принуждения**.

Типы речевого воздействия:

- ▣ -социальное воздействие (приветствие, прощание, обещание...);
- ▣ -воздействие с помощью художественных образов (рассказ, изображение);
- ▣ -информирование (известие, сообщение...);
- ▣ -доказывание (пояснение, опровержение, обобщение, мнения...);
- ▣ -аргументация (специальный подбор фактов и упорядочивание аргументов);
- ▣ -симулированный диалог (обращение, риторический вопрос);
- ▣ -уговаривание (просьба, совет, подкуп...);
- ▣ -призыв (лозунг, воззвание...);

- повеление (приказ, указание...);
- принуждение (угроза, запугивание...);
- оценка:
- этическая, эстетическая (похвала, одобрение, порицание);
- социально-правовая (защита, оправдание, обвинение)



- эмоциональное воздействие – ободрение, утешение, ласка, жалоба, шутка, насмешка, хвастовство, оскорбление, угроза, выражение эмоций (сожаления, радости, недоумения);
- психическое программирование – кодирующие формулы, восклицания, аффективно-эмоциональные фразы;
- речевое воздействие и манипуляция.

**Речевое воздействие-
это выбор подходящего,
адекватного способа
воздействия на личность, в
зависимости от собеседника,
ситуации для достижения
наибольшего эффекта.**

Источники:

- http://www.krugosvet.ru/enc/gumanitarnye_nauki/lingvistika/RECHEVOE_VOZDESTVIE.html
- <http://help-edu.com/lekczii-po-russkomu-yazyku-i-kulture-rechi/236-rechevoe-dejstvie-i-rechevoe-vozdejstvie.html>
- <http://www.c-cafe.ru/words/220/21951.php>
- <http://psyera.ru/4443/rechevaya-deyatelnost-obshchaya-harakteristika>