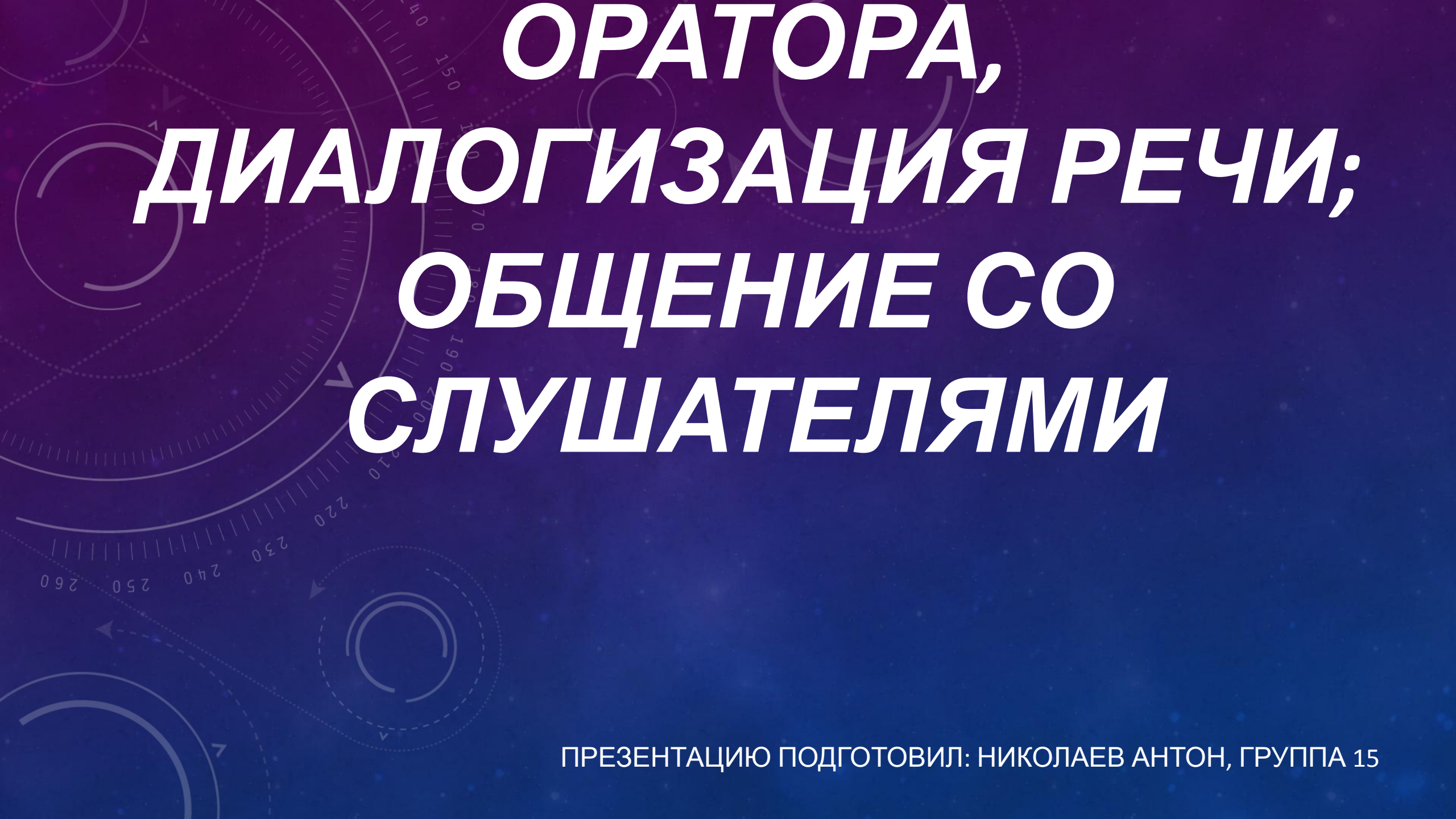




ОРАТОРА, ДИАЛОГИЗАЦИЯ РЕЧИ; ОБЩЕНИЕ СО СЛУШАТЕЛЯМИ

ПРЕЗЕНТАЦИЮ ПОДГОТОВИЛ: НИКОЛАЕВ АНТОН, ГРУППА 15

ЭТИКА РЕЧЕВОГО ПОВЕДЕНИЯ ОРАТОРА



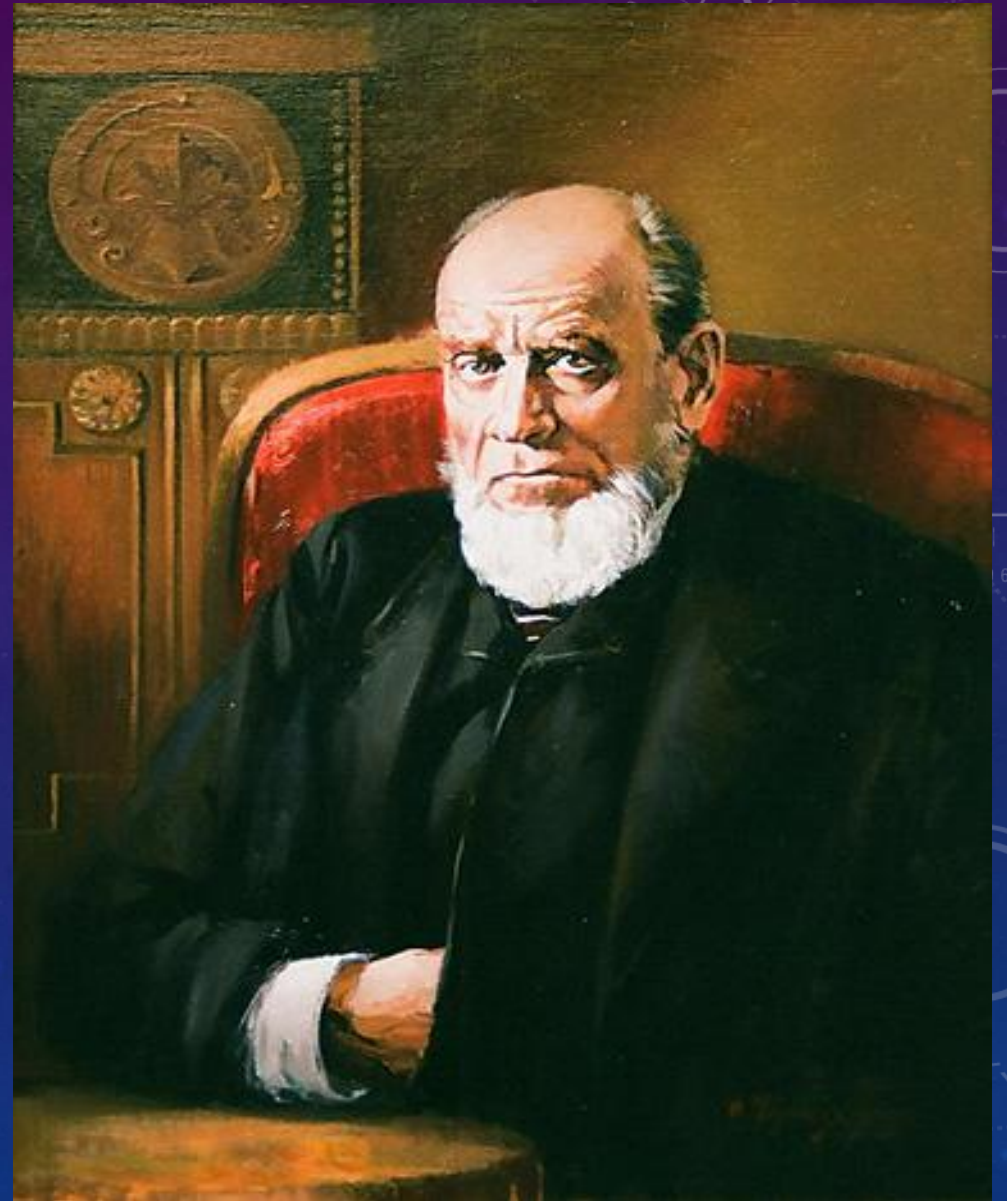
- Процессуальной роли прокурора и адвоката в судебном процессе должно соответствовать и их речевое поведение, которое определяется официальной обстановкой общения, официальным характером взаимоотношений общающихся.

ОБСТАНОВКА ОФИЦИАЛЬНОЙ ВЕЖЛИВОСТИ

- Общество вырабатывает нормы речевого поведения и требует от носителей языка соблюдения этих правил, соблюдения этики речевого поведения, которая представляет собою собрание моделей корректного речевого поведения. Выступающему в судебных прениях важно отбирать те речевые средства, которые являются наиболее уместными в данной обстановке общения.



- «Слово - одно из величайших орудий человека, - писал Анатолий Федорович Кони. - Бессильное само по себе, оно становится могучим и неотразимым, сказанное умело, искренно и вовремя. Оно способно увлечь за собою самого говорящего и ослеплять его и окружающих своим блеском. Поэтому нравственный долг судебного оратора - обращаться осторожно и умеренно с этим оружием и делать свое слово лишь слугою глубокого убеждения»



Ремизов © 2008



joyreactor.cc

- Официальность речевой ситуации в судебном процессе требует обращения на Вы. Неэтично, если судья или прокурор обращается к подсудимому на ты.

- Прокурору при поддержании государственного обвинения важно быть сдержанным в словах, выводы его должны быть обдуманными и справедливыми, в отношении к подсудимому не может быть фамильярности, оскорблений, насмешек.
- «Конечно, суд - учреждение строгое, и здесь не место изысканной любезности и особой предупредительности. Но суд - учреждение государственное, и вся его деятельность должна осуществляться в обстановке строго официальной вежливости», - пишет кандидат философских наук Е.А. Матвиенко.



ДИАЛОГИЗАЦИЯ РЕЧИ

- Для того чтобы диалогизировать речевое общение, т.е. чтобы получить активный отклик на речь говорящего, надо знать принципы речевого поведения.
- Первый принцип - внимание к адресату.
- Готовясь к публичной речи, профессиональной или личной беседе, прежде всего, необходимо представить себе слушателя, собеседника. Каковы особенности его личности (характер, вкусы, интересы). Есть ли темы, которые не стоит затрагивать.





- Риторика рекомендует, обдумывая речь, заранее составить "социальный портрет слушателя (аудитории)". Он создается в результате ответов на следующие вопросы:
- 1) социальное положение слушателя или социальный состав аудитории; социальная роль собеседника по отношению к вам (руководитель; преподаватель; товарищ; родитель и т.д.)
- 2) размер аудитории (количество человек);
- 3) возраст;
- 4) круг особых интересов адресата и набор "запретных тем", личные особенности собеседника (характер, образование, воспитание.);
- 5) почему и зачем люди собрались; что будут делать в результате собрания, конференции;
- 6) как ваше сообщение связано с личными насущными интересами и потребностями адресата;
- 8) как они будут использовать полученные от вас сведения? Когда? Каким образом?

- Следует подчеркнуть, что работа по составлению портрета адресата очень полезна в любой ситуации: и при подготовке к беседе личного или делового характера, и при подготовке к публичному выступлению. Анализ аудитории поможет продумать ход беседы, поможет диалогизировать даже монологическую речь в условиях публичного выступления - использование риторических вопросов, обращение к слушателям.





- Второй принцип диалогизации речи - это принцип близости содержания речи интересам и жизни адресата. Предварительно оценив и представив себе аудиторию, необходимо продумать те факты, примеры, образы, которые взяты из области, жизненно важной или хорошо знакомой, интересной, доступной вашему слушателю. Природа человека такова, что он острее переживает то, что касается его лично, то, что ему близко.
- Представьте себе, что случилось чрезвычайное происшествие: где-то за рубежом; в вашем городе; в вашем доме. Эксперименты показывают, что понимание текста напрямую зависит от того, насколько его содержание близко интересам адресата: чем больше эта близость, тем меньше вариантов понимания обнаруживается. Поэтому риторика рекомендует на протяжении всей беседы или выступления показывать, почему сообщаемое лично важно для адресата, каким образом обсуждаемый вопрос непосредственно касается его жизненных интересов.



- Третий принцип - конкретность.
- Конкретность помогает зримо воспринять звучащее слово, а это очень важно для понимания и запоминания.
- Обязательно должны быть примеры - конкретные проявления и подтверждения ваших мыслей.
- Следует обратить внимание на образность речи.
- Отбирайте слова: лучше употребить не родовое понятие, а видовое (не головной убор, а шляпа; не транспорт, а троллейбус).
- Продумывая структуру речи, следует формулировать тему или отдельные вопросы как можно конкретнее.

•Спасибо за внимание !!!

