

---

# РЕЧЕВОЕ ОБЩЕНИЕ

# План

---

1. Основные единицы речевого общения
2. Принципы речевой коммуникации
3. Эффективность речевой коммуникации
4. Виды слушания
5. Доказательность и убедительность речи
6. Основные виды аргументов



Речевая ситуация  
— ЭТО КОНТЕКСТ  
ВЫСКАЗЫВАНИЯ, ТО, ЧТО  
ПОМОГАЕТ ЕГО ПОНЯТЬ

.

# Составляющие речевой ситуации

---

говорящий

слушающий

Время и место  
высказывания



# Типичные диалоги

---

- на экзаменах;
- у железнодорожной кассы;
- на приеме у врача;
- в юридической консультации;
- светские беседы в гостях;
- на банкетах;
- публичные дискуссии.

## 1. Мне нездоровится.

---

- ❑ Я не хочу с вами разговаривать.
- ❑ Я не буду выполнять эту работу.
- ❑ Вызовите поскорее врача.
- ❑ Оставьте меня в покое.

## 2. Я приду завтра.

- ❑ Объявление/утверждение.
- ❑ Обещание.
- ❑ Угроза.



**Речевое событие  
– это некое  
законченное  
целое со своей  
формой,  
структурой,  
границами.**

заседание

конференция

родительское  
собрание

ШКОЛЬНЫЙ  
урок

разговор в  
аптеке и т.д.



т де

со  
ра

о  
ро

т

е  
е

н

н  
н

в  
о

н  
н

н

н  
н

н  
н

н  
н

н  
н

н  
н

н  
н

н  
н

н  
н

н  
н

н  
н

н  
н

н  
н

# Дискурс плюс речевая ситуация

от франц.:  
речь

речь, «погру-  
женная в жизнь»



# Речевое взаимодействие

```
graph TD; A[Речевое взаимодействие] --- B[это говорение, порождение речи субъектом]; A --- C[восприятие речи адресатом, ее декодирование, понимание содержания];
```

*это говорение, порождение  
речи субъектом*

*восприятие речи адресатом, ее  
декодирование, понимание  
содержания*

# Организация речевого взаимодействия

- I. Принцип последовательности.
- II. Принцип предпочитаемой структуры

**А.** Я прошу вас выполнить эту работу к завтрашнему дню.

**В.** Хорошо.

---

**А.** Я прошу вас выполнить эту работу к завтрашнему дню.

[пауза]

**В.** Я бы с удовольствием... но знаете, я еще не выполнил предыдущее задание, к тому же я неважно себя чувствую.

**А.** Я прошу вас выполнить эту работу к завтрашнему дню.

[пауза]

**А.** И тогда я смогу предоставить вам несколько дней отгула, как вы просили.

**В.** Хорошо.



# Принцип кооперации

---

Грайс, Герберт Пол «Логика и речевое общение»

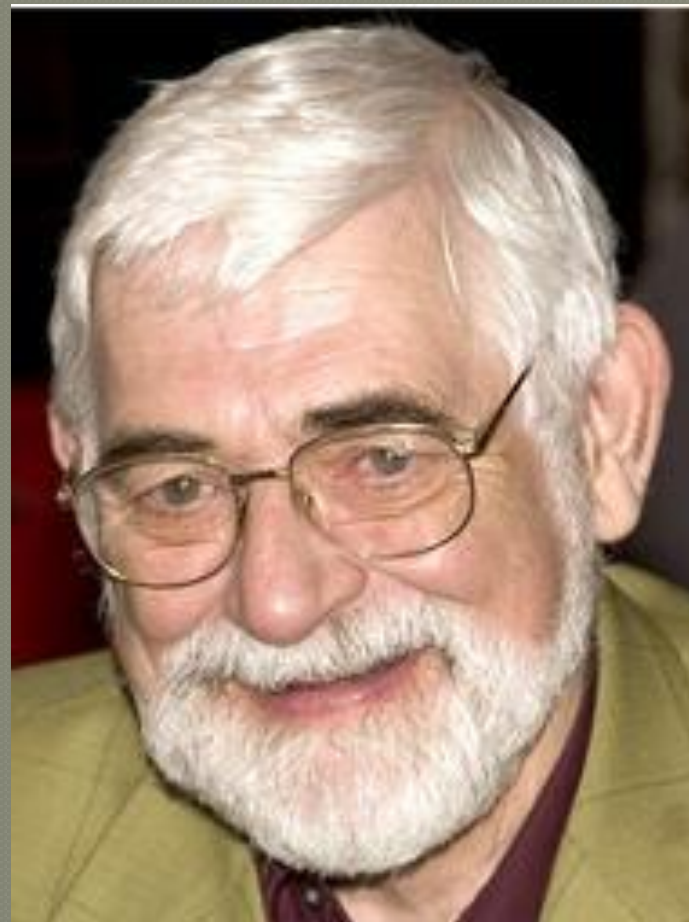




# Принцип вежливости

---

Джеффри. Н. Лич



**Правило такта:** не следует затрагивать тем, потенциально опасных для собеседника (*частная жизнь, индивидуальные предпочтения и т.д.*).

**Правило великодушия:** не следует связывать партнера обязательствами, обещаниями, клятвой и т.д., *то есть как-то обременять его.*

**Правило одобрения:** позитивность в оценке других: не осуждайте других.  
*«Не судите, да не судимы будете».*

**Правило скромности:** не будьте высокомерны в разговоре с собеседником (*важнейшее условие развертывания коммуникативного акта – реалистическая самооценка*).

**Правило согласия:** Старайтесь избегать конфликтных ситуаций во имя решения коммуникативных целей.

**Правило симпатии:** Демонстрируйте доброжелательность по отношению к партнеру (*определенную проблему представляет так называемый безучастный контакт*).

# Виды слушания

---

Рефлексивное

Нерефлексивное

# Рефлексивное слушание

---

```
graph LR; A(( )) --- B(Прием уточнения); A --- C(Перепаразирование); A --- D(Прием резюмирования);
```

Прием уточнения

Перепаразирование

Прием резюмирования

# Доказательность и убедительность речи

---

## Доказывание

- Устанавливать истинность какого-либо положения

## Убеждение

- Создавать впечатление, вселять уверенность, что истинность тезиса доказана



# Доказательство -

---

- Факт или довод, подтверждающий, доказывающий что-нибудь.
- Система умозаключений, путем которых выводится новое положение.

*«Толковый словарь русского языка»  
С.И. Ожегов и Н.Ю. Шведова.*

# Три взаимосвязанных элемента

*тезис - мысль или положение, истинность которого требуется доказать*

*аргументы или основания - доводы и положения, с помощью которых обосновывается тезис*

*демонстрация или форма - способ доказательства, логическое рассуждение, совокупность умозаключений, которые применяются при выведении тезиса из аргументов*

## Аргументация –

это операция обоснования каких-либо суждений, практических решений и оценок, в которой наряду с логическими применяются также речевые, эмоционально-психологические методы и приемы убеждающего воздействия.

# *Два аспекта аргументации*

---

**ЛОГИЧЕСКИЙ**

**ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ**

# Логические виды аргументов

---

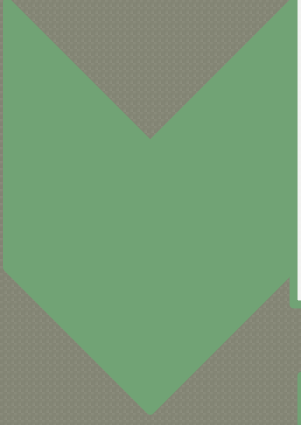
теоретические  
или  
эмпирические  
обобщения

ранее  
доказанные  
законы науки

АКСИОМЫ И  
ПОСТУЛАТЫ

ОСНОВНЫЕ  
ПОНЯТИЯ  
конкретной  
области знаний

утверждения  
о фактах.



произо  
чл  
е, той

ак  
ли  
явление  
на что-  
ное  
взгля  
влиян  
ние,

отн  
опенку,  
теперь  
юшее  
действия  
выража  
это

• Факт –  
не,  
суден

ни  
што на  
ни

# Психологические доводы



ОМНЕНАЖИПЕННО  
КОНВЕДИИ  
СЛУЖИТЕЛЯ  
СОУБСТВОВАНИИ  
СЛУЖИТЕЛЯ  
СОУБСТВОВАНИИ  
СЛУЖИТЕЛЯ  
СОУБСТВОВАНИИ  
СЛУЖИТЕЛЯ  
СОУБСТВОВАНИИ  
СЛУЖИТЕЛЯ  
СОУБСТВОВАНИИ

# Психологические

---

аргумент к  
невежеству

аргумент к  
силе

аргумент к  
выгоде



---

**сильные**

**далекие**

**ДОВОДЫ**

**слабые**

**близкие**

# Вопросы для самоконтроля

1. Что такое речевое общение?
2. Из каких элементов состоят основных единицы речевого общения?
3. Назовите и охарактеризуйте принципы речевой коммуникации.
4. Расскажите об основных видах слушания
5. Расскажите об аргументации, и ее видах в публичной речи.
6. В чем заключаются принципы доказательности и убедительности речи

Спасибо за внимание!

