

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«Воронежский государственный технический университет»

Кафедра русского языка и межкультурной коммуникации

РЕЧЕВОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

к выполнению практических работ

для магистрантов

направления 42.04.02 «Журналистика» (профиль «СМИ и Интернет»)

всех форм обучения

Воронеж 2022

УДК 80(07)

ББК 81я7

Составители:

Е.Н. Карташова

Речевое воздействие: методические указания к выполнению практических работ для магистрантов направления 42.04.02 «Журналистика» (профиль «СМИ и Интернет») всех форм обучения / ФГБОУ ВО «Воронежский государственный технический университет»; сост.: Е.Н. Карташова. Воронеж: Изд-во ВГТУ, 2022. 24с.

Основной целью указаний является выработка навыков эффективного речевого воздействия.

Предназначены для проведения практических работ по дисциплине «Речевое воздействие» для магистрантов.

Методические указания подготовлены в электронном виде и содержатся в файле МУ_Реч_возд_маг.pdf.

Библиогр.: 4 назв.

УДК 80(07)

ББК 81я7

Рецензент – В.И. Чечетка, канд. филол. наук, доц.

кафедры иностранных языков и теории перевода ВГТУ

Издается по решению учебно-методического совета Воронежского государственного технического университета

ВВЕДЕНИЕ

Дисциплина «Речевое воздействие» предназначена для обеспечения высокого уровня профессиональной подготовленности выпускников магистратуры в сфере журналистской деятельности, а также для формирования системы научных знаний, необходимых для уяснения важнейших проблем речевого воздействия. Знания, полученные в процессе освоения курса, помогают глубоко понять процесс производства речи и ее восприятия, закономерности и правила речевого воздействия, создания и информационной обработки текстов, что способствует достижению высокого уровня профессиональной подготовки магистра.

1. Условия эффективной речевой коммуникации.

Под эффективной речевой коммуникацией понимается достижение адекватного смыслового восприятия и адекватной интерпретации передаваемого сообщения. Правильная интерпретация считается состоявшейся, если реципиент трактует основную идею текста в соответствии с замыслом коммуникатора. Если реципиент усвоил, для какой цели порождён данный текст, что именно хотел сказать его автор с помощью всех использованных средств, можно утверждать, что он интерпретировал текст адекватно. Неадекватное понимание устного и письменного сообщения у отправителя и получателя может привести к серьёзным ошибкам во время выработки и принятия решения, стать причиной нежелательных конфликтов.

Какие же условия, способствующие эффективному обмену информацией и осуществлению коммуникативной цели, следует учитывать при организации речевой коммуникации? Специалисты к таким условиям относят потребность в общении, коммуникативную заинтересованность; настроенность на мир собеседника, близость мировоззрения говорящего и слушающего; умение слушателя проникнуть в замысел (намерение, интонацию) говорящего; внешние обстоятельства (присутствие посторонних, физическое состояние, знание норм этикетного речевого общения и др.

Очень важно создать позитивный коммуникативный климат, помогающий установить контакт и взаимоотношение в процессе общения. Учёные установили, что количество передаваемой информации и точность её понимания увеличивается в атмосфере доверия и открытости между участниками общения.

Созданию такого климата способствует соблюдение участниками диалога принципа кооперации Г.П.Грайса и принципа вежливости Дж.Н.Лича, установление партнёрских отношений, а также применение ряда психологических принципов общения, сформулированных в научной и методической литературе.

Задания

Задание 1. Умение эффективно и бесконфликтно общаться с людьми – природный талант или результат обучения? Все ли могут научиться эффективно общаться?

Задание 2. Ниже приведено несколько отрывков из романа М. Булгакова «Мастер и Маргарита». В них описываются ситуации общения, в которых говорящим не удалось достигнуть поставленных ими целей. Каковы были эти цели в каждом из примеров? Как следовало говорящим построить свою речь для того, чтобы добиться успеха?

1. [Поэт Иван Бездомный пытается рассказать врачу-психиатру о событиях, связанных с трагической гибелью своего знакомого литератора Берлиоза]

- Ага, - сказал врач, - а почему вы так спешили? Какое-нибудь деловое свидание?

- Консультанта я ловлю, - ответил Иван Николаевич и тревожно оглянулся.

- Какого консультанта?

- Вы Берлиоза знаете? – спросил Иван многозначительно.

- Это...композитор?

Иван расстроился.

- Какой там композитор? Ах да, да нет! Композитор – это однофамилец Миши Берлиоза!

2. [Иван Бездомный звонит из психиатрической клиники в милицию]

- Милиция? – закричал Иван в трубку, - милиция? Товарищ дежурный, распорядитесь сейчас же, чтобы выслали пять мотоциклов с пулеметами для поимки иностранного консультанта. Что? Заезжайте за мною, я с вами поеду... Говорит поэт Бездомный из сумасшедшего дома... Как ваш адрес? – шепотом спросил Бездомный у доктора, прикрывая трубку ладонью, а потом закричал в трубку: - Вы слушаете? Алло!.. Безобразие! – вдруг завопил Иван и швырнул трубку в стену.

3. [К Маргарите, которая одиноко сидит на скамейке в саду, подсаживается незнакомый мужчина и пытается начать разговор]

- А я вас не знаю, - сухо ответила Маргарита.

- Откуда ж вам меня знать! А между тем я к вам послан по дельцу.

- Ничего не понимаю, какое дело?

Рыжий оглянулся и сказал таинственно:

- Меня прислали, чтобы вас сегодня вечером пригласить в гости.

- Что вы бредите, какие гости?

- К одному очень знатному иностранцу, - значительно сказал рыжий, прищурив глаза.

Маргарита очень разгневалась:

- Новая порода появилась: уличный сводник, - поднимаясь, чтобы уходить, сказала она.

- Вот спасибо за такие поручения! – обидевшись, воскликнул рыжий и проворчал в спину уходящей Маргарите: - Дура!

-

Задание 3. Прочитайте диалоги. Какие цели общения достигнуты, какие – нет? Можно ли назвать общение эффективным? Почему?

I. Дочь смотрит телевизор, входит мама:

— Лена, ты не сходишь в магазин, а то скоро ужин, а хлеба нет...

— Ну вот... Вечно так, как по телевизору КВН, так мне то за хлебом надо идти, то ведро выносить, то с собакой надо гулять... И все надо, надо...

— Конечно, надо, ведь в жизни у каждого есть свои обязанности, хотим мы этого или не хотим... Я вот тоже после работы вместо того, чтобы ужин готовить, лучше бы отдохнула, полежала, посмотрела телевизор. Я КВН тоже очень люблю. Но ужинать-то надо.

— Мам, а давай мы досмотрим вместе, а потом я быстренько сбегаю в киоск за хлебом и вместе приготовим ужин! Как тебе мое предложение?

— Принимается.

II. Мальчик кричит из окна другу в доме напротив:

— Серега! Серега!

— А?

— Что задано по ботанике?

— А? Что? Не слышу! Громче!

— Что, спрашиваю, по ботанике задано?

— А? Что задано? По математике? Сейчас посмотрю. Пятьдесят шестое задание.

— Шестьдесят шестое?

— Нет, пятьдесят шестое!

— Понял, шестьдесят шестое.

III. В маршрутном такси:

— Передайте водителю! (Передает деньги.)

— А почему Вы со мной так грубо разговариваете?

— А что тут грубого? Вам что, трудно передать? Вы же рядом сидите!

Первый пассажир молча передает деньги и отворачивается.

2. Невербальные средства общения.

Невербальная коммуникация призвана выполнять следующие функции: дополнение речи, замещение речи, репрезентация эмоциональных состояний партнёров по коммуникативному процессу.

Общение, будучи сложным социально-психологическим процессом взаимопонимания между людьми, осуществляется по следующим основным каналам: речевой (вербальный - от латинского слова устный, словесный) и неречевой (невербальный) каналы общения. Речь как средство общения одновременно выступает и как источник информации, и как способ воздействия на собеседника.

Исследования показывают, что в ежедневном акте коммуникации человека слова составляют 7 %, звуки интонации - 38 %, неречевое взаимодействие - 53%.

Невербальные средства общения изучают следующие науки:

1. Кинестика изучает внешние проявления человеческих чувств и эмоций; мимика изучает движение мышц лица, жестика исследует жестовые движения отдельных частей тела, пантомимика изучает моторику всего тела: позы, осанку, поклоны, походку.

2. Таксика изучает прикосновение в ситуации общения: рукопожатие, поцелуи, дотрагивание, поглаживание, отталкивание и пр.

3. Проксемика исследует расположение людей в пространстве при общении.

Мимика - движения мышц лица, отражающие внутреннее эмоциональное состояние, - способна дать истинную информацию о том, что переживает человек. Мимические выражения несут более 70% информации, т. е. глаза, взгляд, лицо человека способны сказать больше, чем произнесенные слова.

Жесты при общении несут много информации; в языке жестов, как и в речевом, есть слова, предложения. Богатейший «алфавит» жестов можно разбить на шесть групп:

1. Жесты-иллюстраторы - это жесты сообщения: указатели («указывающий перст»), пиктографы, т. е. образные картины изображения («вот такого размера и конфигурации»); кинетографы - движения телом; жесты-«биты» (жесты-«отмашки»); идеографы, т. е. своеобразные движения руками, соединяющие воображаемые предметы.

2. Жесты-регуляторы - это жесты, выражающие отношение говорящего к чему-либо. К ним относят улыбку, кивок, направление взгляда, целенаправленные движения руками.

3. Жесты-эмблемы - это своеобразные заменители слов или фраз в общении. Например, сжатые руки на манер рукопожатия на уровне руки означают во многих случаях - «здравствуйте», а поднятые над головой — «до свидания».

4. Жесты-адапторы - это специфические привычки человека, связанные с движениями рук. Это могут быть: а) почесывания, подергивания отдельных частей тела; б) касания, пошлепывания партнера; в) поглаживание, перебирание отдельных предметов, находящихся под рукой (карандаш, пуговица и т. п.).

5. Жесты-аффекторы - жесты, выражающие через движения тела и мышцы лица определенные эмоции. Существуют и микрожесты: движения глаз, покраснение щек, увеличенное количество миганий в минуту, подергивания губ и пр. Практика показывает, что, когда люди хотят показать свои чувства, они обращаются к жестикуляции. Вот почему для проницательного человека важно приобрести умение понимать ложные, притворные жесты. Особенность этих жестов заключается в следующем: они преувеличивают слабые волнения (демонстрация усиления движений руками и корпусом); подавляют сильные волнения (благодаря ограничению таких движений); эти ложные движения, как правило, начинаются с конечностей и заканчиваются на лице. При общении часто возникают следующие виды жестов:

- жесты оценки - почесывание подбородка; вытягивание указательного пальца вдоль щеки; вставание и прохаживание и др. (человек оценивает информацию);

- жесты уверенности - соединение пальцев в купол пирамиды; раскачивание на стуле;

- жесты нервозности и неуверенности - переплетенные пальцы рук; пощипывание ладони; постукивание по столу пальцами; трогание спинки стула перед тем, как на него сесть и др.;

- жесты самоконтроля - руки заведены за спину, одна при этом сжимает другую; поза человека, сидящего на стуле и вцепившегося руками в подлокотник, и др.;

- жесты ожидания - потирание ладоней; медленное вытирание влажных ладоней о ткань;

- жесты отрицания - сложенные руки на груди; отклоненный назад корпус; скрещенные руки; дотрагивание до кончика носа и др.;

- жесты расположения — прикладывание руки к груди; прерывистое прикосновение к собеседнику и др.;

- жесты доминирования - жесты, связанные с выставлением больших пальцев напоказ, резкие взмахи сверху вниз и др.;

- жесты неискренности - «прикрытие рукой рта»; «прикосновение к носу» как более утонченная форма прикрывания рта, говорящая либо о лжи, либо о сомнении в чем-то; поворот корпуса в сторону от собеседника, «бегающий взгляд» и др. Умение понимать популярные жесты (жесты ухаживания, курения, зеркальные жесты, жесты-поклоны и др.) позволит лучше разбираться в людях.

Высота тона определяется состоянием говорящего, его отношением к речи, к собеседникам. Эмоциональные ораторы, увлеченные и энергичные,

чаще всего говорят в повышенном тоне. Также поступают разгневанные люди или спорящие между собой. Робкие, пассивные говорят, наоборот, низким тоном. Жизненная ситуация, психическое состояние человека, его воспитанность, уважительное отношение к окружающим определяют, каким тоном он будет говорить. Так, на митинге, на вокзале, если собеседники разделены расстоянием, а необходимо сказать что-то важное, в таких ситуациях позволительно говорить громко. Когда же человек находится в семье или в кругу друзей, на приеме у врача, в кабинете начальника, в трамвае, в магазине или другом общественном месте, то громкая речь будет свидетельствовать о невоспитанности или чрезмерной нервозности, возбужденном состоянии или, наконец, о стремлении говорящего обратить на себя внимание.

Задания

Задание 1. Прочитайте текст. Перечислите жесты Петра. О чем свидетельствует каждый жест?

Дверь распахнулась, вошел Петр, и перед ним склонились низко семь париков. Кивнув, он сел у стола, резко сдвинул в сторону бумаги, опростав для руки место, забарабанил пальцами, и на присутствующих уставились круглые его черные глаза, словно горевшие безумием.

(Л.Н.Толстой)

Задание 2. Возьмите текст небольшой сказки и укажите ситуации возможного жестового сопровождения речи. Воспроизведите сказку, сопровождая речь жестикующей.

Инструкция: Употреблять жесты лишь в одной из указанных лингвистических функций: 1) дублирующей, 2) акцентирующей, 3) дополняющей, 4) вносящей коррективы в сказанное, 5) снимающей речевую неопределенность.

Использовать полифункциональную жестикующую. Обсудить, как меняется содержание сказки (ее восприятие и понимание) при активизации: а) одной, б) многих функций жестикующей, сопровождающей речи.

Задание 3. Смотря телевизор, обратите внимание, как ораторы используют жесты, мимику. Как вы думаете, насколько осознанно они пользуются «языком движений»? Приведите конкретные примеры.

Задание 4. Произнесите по-разному этикетную формулу начала речи «Дамы и господа!» (равнодушно, торжественно, выражая просьбу, иронию, радость и т.д.).

Задание 5. Прочитайте каждое предложение быстро, а затем, отделяя однородные члены предложения, выразительными паузами. Как влияют паузы на выразительность текста? Какой смысл подчеркивают паузы?

1. В нашей истории было много замечательных полководцев: Александр Невский, Дмитрий Донской, Суворов, Кутузов, Жуков... 2. Как медленно тянулись эти месяцы ожидания возвращения домой: март, апрель, май, июнь и, наконец — июль! 3. Все-таки как богата Россия на талантливых артистов! Ведь именно на русской сцене зрители могли видеть Комиссаржевскую, Качалова, Раневскую, Яншина, Ефремова, Евстигнеева, Леонова...

3. Вербальные средства общения.

В структуру речевого общения входят:

1. Значение и смысл слов, фраз («Разум человека проявляется в ясности его речи»). Играет важную роль точность употребления слова, его выразительность и доступность, правильность построения фразы и ее доходчивость, правильность произношения звуков, слов, выразительность и смысл интонации.

2. Речевые звуковые явления: темп речи (быстрый, средний, замедленный), модуляция высоты голоса (плавная, резкая), тональность голоса (высокая, низкая), ритм (равномерный, прерывистый), тембр (раскатистый, хриплый, скрипучий), интонация, дикция речи. Наблюдения показывают, что наиболее привлекательной в общении является плавная, спокойная, размеренная манера речи.

3. Выразительные качества голоса: характерные специфические звуки, возникающие при общении: смех, хмыканье, плач, шепот, вздохи и др.; разделительные звуки — это кашель; нулевые звуки — паузы, а также звуки назализации — «хмхм», «э-э-э» и др.

Общенародный (национальный) русский язык – это весь живой язык всего народа. Представляя собой предельно широкое понятие, общенародный язык включает в себя все формы проявления живого языка и в своей совокупности обслуживает все сферы жизни сложившегося коллектива людей – русской народности или нации. В результате в общенародный язык входят язык письменности во всех сферах ее использования, разговорный (устный) язык всех общественных слоев народа, все диалекты, рассматривающиеся как территориальные разновидности общенародного языка, различные жаргоны, профессиональные «языки». Русский литературный язык – это исторически сложившаяся, наиболее авторитетная, обработанная, официально закрепленная и рекомендуемая свыше как «правильная» форма общенародного языка, которая в двух своих разновидностях – письменной и устной – обслуживает экономическую, общественную, культурную жизнь нации и государства.

Разновидностью литературного языка является стиль, который действует (функционирует) в какой-либо определенной сфере использования литературного языка и «привязан» к этой сфере – к обиходному общению, делопроизводству, науке и технике, публицистике, словесно-художественному творчеству. Указанные сферы в целом покрывают и исчерпывают всю или почти всю общественную жизнь нации, обслуживаемую всем литературным языком. Таким образом, тот или иной функциональный стиль обслуживает какую-то одну из названных сфер, литературный же язык обслуживает все общество в целом. Совокупность и системное единство функциональных стилей образует литературный язык. В соответствии с этим определением в современном русском литературном

языке выделяются обиходно-бытовой, официально-деловой, научный, публицистический и художественный стили.

Официально-деловой стиль – это совокупность языковых средств, функция которых – обслуживание сферы официально-деловых отношений, то есть отношений, возникающих между органами государства, между организациями или внутри них, между организациями и частными лицами в процессе их производственной, хозяйственной, юридической деятельности. Таким образом, сфера применения деловой речи может быть представлена как широкая сеть актуальных официально-деловых ситуаций и как набор соответствующих жанров документов.

Официально-деловой и научный стили имеют немало общего. Это прежде всего точность обозначений, отказ от смысла в неявном выражении. Научный текст немислим без терминологии. Термин – это слово или словосочетание, обозначающее понятие специальной области знания или деятельности. Термин входит в общую лексическую систему языка лишь через посредство конкретной терминологической системы (терминологии). Характерной особенностью письменных научных текстов является глубокая информационная насыщенность.

В публицистическом стиле соединяются две противонаправленные тенденции: тенденция к стандартизации, свойственная таким строгим стилям, как официально-деловой и научный, и тенденция к экспрессивности, характерная для разговорной речи и для языка художественной литературы. Эти тенденции объясняют использование стилистических тропов и фигур в средствах массовой информации, причем тропы не только украшают текст, но и помогают осмыслить действительность. Некоторые изначально выразительные средства языка, употребляемые в печати, постепенно превращаются в штампы, которые являются одним из воплощений стандарта.

Разговорная речь противопоставляется как неcodифицированная всем другим codифицированным функциональным разновидностям языка, поскольку особенности разговорной речи нигде не фиксируются, тогда как язык художественной литературы и функциональные стили языка строятся на основе зафиксированных в словарях и грамматиках правил языка. Codификация – это фиксация в разного рода словарях и грамматике тех норм и правил, которые должны соблюдаться при создании текстов codифицированных функциональных разновидностей.

Главной отличительной особенностью языка художественной литературы является его особая по сравнению со всеми другими разновидностями предназначенность. Вся организация языковых средств в художественной литературе подчинена не просто передаче содержания, а передаче художественными средствами. Главная функция языка художественной литературы – эстетическая. С этой целью в языке художественной литературы могут использоваться не только функциональные разновидности литературного языка, но и нелитературные формы национального языка: диалекты, просторечие, жаргонизмы и др.

Под речью надо понимать как само использование языка, то есть процесс говорения, речевую деятельность (устная речь), так и результаты указанного процесса в виде различного содержания и объема текстов, понимаемых как зафиксированные речевые произведения (письменная речь).

Выделяются следующие основные качества речи:

- речь материальна и чувственно воспринимаема посредством слуха, зрения, осязания и т.п.;
- речь линейна, то есть разворачивается (реализуется) в виде чувственно воспринимаемой цепочки звуков, форм, единиц;
- линейность речи материализуется в виде сплошной, непрерывной цепи, имеющей тенденцию к нерасчлененности и непрерывности составляющих эту цепь единиц;
- речь динамична, подвижна, так как разворачивается во времени и пространстве;
- в силу своей непосредственной отнесенности к объектам действительности речь может быть охарактеризована со стороны своей истинности или ложности;
- речь конкретна и неповторима в своей уникальности;
- речь субъективна и в известном смысле произвольна, так как воплощается в свободной творческой деятельности конкретного индивидуума, в связи с чем речь целенаправленна и отражает не только объективную действительность, но и субъективные, индивидуально-неповторимые (например, физические, социальные, психические, интеллектуальные, этические, эстетические, волевые и многие другие) свойства и особенности личности говорящего. Поэтому речь может быть как взволнованной, так и спокойной, интеллектуальной и плоской, дипломатической и прямолинейной, отшлифованной и небрежной, содержательной и пустой и т.д.

Письменная речь имеет свои особенности:

- это речь, которая закреплена графически;
- она может быть заранее обдуманна и исправлена;
- обращена к отсутствующим;
- рассчитана на зрительное восприятие;
- для нее характерны некоторые языковые особенности (преобладание книжной лексики, наличие сложных предлогов, страдательных конструкций, строгое соблюдение языковых норм, отсутствие внеязыковых элементов и др.).

Устная речь – это конкретная реализация умения говорить, усвоенного с детства, превращение умения говорить в само говорение, материальное воплощение этого умения. Речь индивидуальна, линейна, в отличие от языка, который многомерен. Речь разворачивается во времени или в пространстве, в то время как языку эти качества не свойственны, разобраться в основных закономерностях такого сложного явления, как речевое взаимодействие.

Устная речь -

- это речь звучащая, в ней используется система фонетических и просодических средств выражения;
- она создается в процессе говорения;
- предполагает наличие собеседника;
- воспринимается на слух;
- для нее характерны словесная импровизация и некоторые языковые особенности (свобода в выборе лексики, использование простых предложений, употребление побудительных, вопросительных, восклицательных предложений, повторы, незаконченность мысли).

Задания

Задание 1. Какие утверждения правильные?

1. Устная речь эффективнее письменной.
2. Письменная речь эффективнее устной.
3. Эффективность устной и письменной речи приблизительно одинакова.
4. Точности выражения легче достичь в письменной речи.
5. Повторение мысли в устной речи ухудшает ее восприятие.

Задание 2. Заполните свободные клетки таблицы:

Стиль, используемый в научной сфере общения	Стиль, используемый в сфере управления обществом
Официально-деловой стиль	Стиль, используемый в информационных и аналитических передачах на телевидении и радио, в газетах, в выступлениях на собраниях
Стиль, используемый в сфере бытового общения	

Задание 3. Составьте небольшие монологи применительно к следующим ситуациям:

- Спортивная команда, в которой участвовал ваш друг, проиграла, и вы хотите его утешить.
- Вы пришли в больницу к заболевшему родственнику и хотите выразить ему сочувствие и приободрить его.
- Вы вернулись домой позже, чем предполагалось; ваши родственники расстроены, а вам предстоит объяснение.

4. Основы ораторского мастерства.

Любая речь – выступление перед слушателями, доклад на научную тему или поздравление – требует подготовки. Все речевые жанры имеют свои правила развёртывания, которые изучает риторика.

Риторика как наука об ораторском искусстве в одной из своих частей изучает изобретение содержания речи и правила расположения её частей. Поскольку предметом риторики считаются различные виды речи (выступление, беседа, дискуссия и т.п.), теория красноречия может помочь человеку подготовиться и к публичной речи, и к деловым переговорам. Великий древнегреческий оратор Демосфен отмечал, что тот, кто не усерден в подготовке к речи, высокомерен к слушателям.

Входя в аудиторию, оратор должен представлять, что он будет говорить, кому и зачем. Аристотель делил все речи в зависимости от повода их произнесения на три типа: совещательные, судебные и торжественные. П. Сопен, автор популярного в XX веке пособия по риторике «Основы искусства слова», предложил различать речи в зависимости от их общей целевой установки и выделил развлекательные, информационные, воодушевляющие, убеждающие и призывающие к действию. Тот, кто готовится к общению с другими людьми, должен знать, будет ли это разговор двоих – диалог, беседа или обсуждение с несколькими собеседниками – полилог или выступление перед аудиторией – монолог.

Опираясь на законы логики, риторика учит, что главным помощником по подготовке оратора к речи является его эрудиция – глубокие всесторонние познания. Мотивы подготовки речи могут быть различны, но приёмы подготовки выработаны тысячелетней историей риторики и одинаковы для любой речи.

Выбор темы и цель речи – важный этап в подготовке речи. Тема должна быть не только интересной, но и актуальной, конкретной и точно сформулированной. Обычно тема – это то небольшое, что известно до выступления. Тема не должна быть очень широкой. Согласно правилам создания публичной речи, количество обсуждаемых вопросов может быть равно 5 ± 2 . включая в выступление более семи вопросов, оратор совершает ошибку, рискуя утомить слушателей и лишается возможности подробного рассмотрения проблемы. Выделяя меньше трёх вопросов, докладчик обедняет своё выступление.

Лучше всего, если, готовясь к речи, оратор представляет себе обстановку и состав слушателей. Необычная атмосфера, непредвиденные условия, в которых придётся вступать в общение с людьми, может вызвать у оратора неприятные ощущения и тем самым помешать достижению поставленной цели. Следует как можно подробнее представить обстоятельства, в которых придётся выступать. Риторика мстит за невнимание к мелочам. Готовясь к выступлению, оратор должен знать, кто его слушатели и сколько их; каковы особенности акустики и помещения; есть

ли там сцена или трибуна; сколько времени отведено для речи; как соотносятся между собой темы выступлений.

Задания

Задание 1. Проанализируйте высказывание Цицерона, определите, в чем состоит сложный характер взаимоотношений оратора и аудитории:

Можно сказать, тяжкое бремя и обязательство налагает на себя тот, кто торжественно берется один среди многолюдного собрания при общем молчании рассуждать о делах первой важности! Ведь огромное большинство присутствующих внимательнее и зорче подмечает в говорящем недостатки, чем достоинства. Поэтому малейшая его погрешность затмевает все, что было в его речи хорошего... Сколько раз мы выступаем, столько раз над нами совершается суд;

...Тот оратор, которого одобряет толпа, неизбежно будет одобрен и знатоками.

Задание 2. Как связано искусство красноречия с нравственным обликом оратора?

Задание 3. С кем из двух величайших мыслителей древности – Демосфеном или Цицероном - вы согласны в определении требований к личности оратора?

...Ценность представляет не сама по себе речь оратора и не звучность его голоса, а то, насколько он разделяет точку зрения народа и насколько ненавидит и любит тех же людей, каких и отечество (Демосфен, речь «О венце»);

...Оратор должен обладать остроумием диалектика, мыслями философа, словами чуть ли не поэта, памятью законоведа, голосом трагика, игрою такой, как у лучших лицедеев (Цицерон, трактат «Об ораторском искусстве»).

Сформулируйте ваше представление об идеальном современном ораторе.

5. Основы полемического мастерства.

Полемическое мастерство предполагает знание и использование следующих убеждающих техник: постановка проблемы, ее место в ряду других, актуальность и сроки решения, их значимость (возможные потери), варианты решения, их достоинства и недостатки, последствия, необходимые средства, затраты, другие условия; увеличение достоинств предложения и уменьшение его недостатков; увеличение ценности данного варианта и уменьшение ценности альтернативных вариантов; раскачка собеседника и дальнейшее его убеждение путем представления различных точек зрения и разбора прогнозов; внушение важности предложения, возможности его осуществления и простоты этого; принцип постепенного охвата: разбить предложения на этапы и двигаться последовательно, добиваясь согласия на каждом из них.

Другое применение этого принципа, например: перед предстоящим обсуждением предварительно обсудить свой вопрос с каждым из участников отдельно и заручиться их согласием (поддержкой); прием программирования, когда можно задать вопрос с определенным акцентированием (обычно по существу дела), но не требовать на него немедленного ответа. Через какое-то время вопрос сам возникнет в мыслях партнера и заставит его думать.

Убеждение – это метод воздействия на сознание личности через обращение к собственному ее критическому суждению. Чтобы убедить в чем либо профессиональных партнеров, коллег, чей интеллект, как правило, высок, участникам педагогического общения необходимы коммуникативные техники. Результат убеждения считается успешным тогда, когда собеседник может самостоятельно обосновать принятое им решение или мнение, увидеть положительные и отрицательные его стороны, а также оценить возможности и последствия других вариантов и решений.

Следует помнить, что убеждение как коммуникативная техника более убедительно и действенно в рамках одной потребности (выбор из нескольких вариантов пути ее удовлетворения) или в рамках нескольких потребностей одинаковой силы; при малой интенсивности эмоций; с интеллектуально развитым партнером.

Внушение, или суггестия, – это психологическое воздействие одного человека (или группы) на другого (или группу), когда оказывается определенное воздействие на их убеждения, установки, решения. Под его влиянием человек лишается собственной мотивации, не контролирует направленное на него воздействие. Психологи установили, что при спокойном состоянии человека при прочих равных условиях гораздо результативнее проявляет себя убеждение, а в случае возбужденного состояния или повышенной тревожности – краткое внушение.

Для успешного ведения дискуссии необходимо владеть логическими и психологическими аспектами спора, всеми моделями общения, постольку

необходимо знать, что разные люди обладают разной степенью внушаемости, уровнем восприимчивости к нему, субъективной готовностью испытать внушающее воздействие и подчиниться ему.

Для того, чтобы защитить свою точку зрения и опровергнуть мнение оппонента, участники спора используют различные полемические приёмы.

Эффективным приемом считается применение юмора, иронии и сарказма. Они являются обязательными психологическими элементами публичного выступления. Эти средства усиливают полемический тон речи, её эмоциональное воздействие на слушателей, помогают разрядить напряжённую обстановку, создают определённый настрой при обсуждении острых вопросов, помогают полемистам добиться успеха в споре.

Ироническое или шутовское замечание может смутить оппонента, поставить его в затруднительное положение, а порой даже разрушить тщательно построенное доказательство, хотя само по себе это замечание далеко не всегда имеет прямое отношение к предмету спора. Поэтому не надо теряться. Лучше всего вести себя естественным образом. Если смешно, можно посмеяться со всеми, а затем обязательно вернуться к обсуждению существа проблемы.

Распространённым приёмом опровержения является «доведение до нелепости», «сведение к абсурду» (лат. *reductio ad absurdum*). Суть этого приёма – показать ложность тезиса или аргумента, так как следствия, вытекающие из него, противоречат действительности.

Довольно часто в дискуссиях и полемиках применяется «возвратный удар», или так называемый приём бумеранга. Английское слово «бумеранг» означает метательное орудие, при искусном броске развращающееся к тому месту, откуда было пущено. Полемический приём заключается в том, что тезис или аргумент обращается против тех, кто их высказал. При этом сила удара во много раз увеличивается. Поражение противника становится очевидным для всех присутствующих.

Разновидностью «возвратного удара» считается приём «подхвата реплики». В ходе обсуждения спорных вопросов полемисты нередко бросают реплики различного характера. Умение применить реплику противника в целях усиления собственной аргументации, разоблачения взглядов и позиции оппонента, оказания психологического воздействия на присутствующих – действенный приём в полемике. «Подхватом реплики» часто пользуются, выступая на съездах, конференциях, митингах.

Существует ещё один полемический приём – атака вопросами. В споре важно задавать вопросы, уметь перехватывать инициативу в их постановке. Цель этого метода – сделать положение оппонента затруднительным, заставить его защищаться, оправдываться, создать себе наиболее благоприятные условия для спора.

Иногда вместо обсуждения по существу того или иного положения начинают оценивать достоинства и недостатки человека, его выдвинувшего. Такой приём в полемике называют «довод к человеку» (лат. *ad hominen*). Он

оказывает сильное психологическое воздействие. «Довод к человеку» как полемический приём должен применяться в сочетании с другими достоверными и обоснованными аргументами. Как самостоятельное доказательство он считается логической ошибкой, состоящей в подмене самого тезиса ссылками на личные качества того, кто его выдвинул. Разновидностью «довода к человеку» является приём, который называется «апелляция к публике». Цель приёма – повлиять на чувства слушателей, их мнения, интересы, склонить аудиторию на сторону говорящего.

Таковы основные полемические приёмы. Использование этих приёмов помогает вести дискуссию, полемику и спор более плодотворно.

Задания

Задание 1. Сформулируйте тезис для выступления на тему, выбранную из предложенных ниже. Проведите дискуссию.

1. Что дает человеку образование? 2. Должна ли оплачиваться помощь детей родителям по дому? 3. Можно ли победить блат? 4. Кто больше успевает — тот, кто только учится или тот, кто еще и подрабатывает? 5. Какие жертвы могут принять дети от родителей? 6. Исправляет ли преступника тюрьма? 7. Как победить пьянство? 8. Нужна ли нам цензура? 9. Должны ли родители помогать детям выполнять домашние задания? 10. Можно ли искоренить преступность?

Задание 2. Соответствуют ли правилам честного спора приемы полемики, используемые Варей? (Рассказ А. П. Чехова «Учитель словесности») Насколько оригинальны эти приемы? Убеждают ли они оппонентов? Свидетельствуют ли эти приемы полемики об особенностях характера Вари? В чем цель спора для Вари?

Всякий разговор, даже о погоде, она непременно сводила на спор. У нее была какая-то страсть – ловить всех на слове, уличать в противоречии, придирается к фразе. Вы начинаете говорить с ней о чем-нибудь, а она уже пристально смотрит вам в лицо и вдруг перебивает: «Позвольте, Петров, третьего дня вы говорили совсем противоположное!»

Или же она насмешливо улыбается и говорит: «Однако я замечаю, вы начинаете проповедовать принципы Третьего отделения. Поздравляю вас», «Это старо!» или: «Это плоско!». Если же острит офицер, то она делает презрительную гримасу и говорит: «Арррмей-ская острота!» И это «рррр», выходило у нее так внушительно, что даже собака непременно отвечала ей из-под стула: ррр... нга-нга-нга...

Подготовьте ответы на вопросы:

1. Речевое воздействие как наука. Цель и задачи дисциплины.
2. Виды и функции общения.
3. Особенности педагогической коммуникации.

4. Вербальное и невербальное речевое воздействие.
5. Классификация невербальных знаков. Национальные особенности невербальной коммуникации.
6. Физиогномика.
7. Понятие о речевом поведении. Коммуникативные роли. Виды ролей. Коммуникативные позиции участников общения.
8. Понятие имиджа и стиля. Внешний имидж. Поведенческий имидж.
9. Коммуникативный имидж.
10. Законы общения (концепция И.А. Стернина).
11. Принципы бесконфликтного общения. Принцип терпимости к собеседнику. Принцип благоприятной самоподачи. Принцип позитива.
12. Пути преодоления конфликтов в педагогической деятельности.
13. Коммуникативные барьеры и неудачи. Виды коммуникативных барьеров (социальные, ролевые, психологические, когнитивные).
14. Коммуникативный идеал и речевое воздействие. Языковой паспорт говорящего. Признаки идеального собеседника.
15. Фактор адресата в речевом воздействии. Роль фактора адресата в общении. Виды адресатов.
16. Особенности общения с мужчинами и женщинами.
17. Общение со старшим поколением.
18. Условия эффективного речевого воздействия. Понятие коммуникативной грамотности. Коммуникативное равновесие.
19. Способы речевого воздействия (доказывание, убеждение, уговаривание, клянченье, внушение, приказ, просьба, принуждение).
20. Речевое воздействие в сфере массовой коммуникации.
21. Тенденции развития современного общения.
22. Особенности современных СМИ. Коммуникативные тактики и стратегии в СМИ.
23. Средства и способы речевого воздействия в газетном дискурсе.
24. Средства и способы речевого воздействия, в радио- и тележурналистике.

Примерная тематика реферативных работ

1. Развитие речевого воздействия как науки.
2. Тенденции современного речевого общения.
3. Речевой портрет говорящего.
4. Речевые игры в общении.
5. Барьеры общения. Негативный коммуникативный сценарий и средства его преодоления.
6. Невербальные средства общения.
7. Коммуникативные барьеры.
8. Технология управления межличностными конфликтами.
9. Речевые конфликты и пути их преодоления.
10. Деловые и личные конфликты.
11. Внешний имидж.
12. Эффективное общение со школьниками.
13. Правила эффективного общения и воздействия.

Библиографический список

1. Ковалёва Л. В. Культура делового общения: учебное пособие. – Воронеж: ВГАСУ, 2011. – 154 с.
2. Введенская Л. А., Павлова Л. Г., Кашаева Е. Ю. Русский язык и культура речи: учеб. пособие : допущено МО РФ. - 30-е изд.. - Ростов н/Д : Феникс, 2011 - 539 с.
3. Голуб И.Б., Неклюдов В.Д. Русская риторика и культура речи: учеб. пособие / И.Б. Голуб, В.Д. Неклюдов. – М.: Логос, 2011. – 328 с.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	3
Условия эффективной речевой коммуникации.....	4
Невербальные средства общения.....	7
Вербальные средства общения.....	11
Основы ораторского мастерства.....	15
Основы полемического мастерства.....	17
Примерная тематика реферативных работ.....	21
Библиографический список.....	22

РЕЧЕВОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ
МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

к выполнению практических работ
для магистрантов направления 42.04.02 «Журналистика»
(профиль «СМИ и Интернет») всех форм обучения

Составители:

Карташова Елена Николаевна

Издано в авторской редакции

Подписано к изданию _____.
Объем данных 52 Кб

ФГБОУ ВО «Воронежский государственный технический университет»
394006 Воронеж, ул. 20-летия Октября, 84