

Устное речевое общение

В процессе речевого общения человек чаще не просто передает информацию, а убеждает принять ее, доказывает правильность своей позиции. **Доказательство** и **убеждение** – разные процессы. **Доказывать** – это значит устанавливать истинность какого-либо положения. **Убеждать** – означает заставлять поверить собеседника в то, что позиция говорящего истинна

Всякое **логическое доказательство** включает в себя: 1) тезис; 2) аргументы (доводы); 3) демонстрации (вывод).

Доказательства бывают **прямые и косвенные**. Косвенное доказательство иначе называют доказательством «от противного» (то есть доказательство истинности путем доказательства ложности антитезиса).

Правила выдвижения тезиса: 1) тезис должен быть четко сформулирован; 2) тезис должен оставаться неизменным на протяжении общения; 3) тезис не должен содержать в себе логического противоречия.

Различают **два вида аргументов:** 1) логические (обращение к разуму); 2) психологические (апелляция к чувствам).

Правила выдвижения аргументов: 1) в качестве аргументов выдвигаются только истинные положения; 2) аргументы должны быть весомыми и достаточными для доказательства данного тезиса.

При нарушении этих правил в доказательствах возникают **логические ошибки**. Они бывают непреднамеренными и преднамеренными. Наиболее распространенными преднамеренными логическими ошибками являются: 1) *подмена тезиса*; 2) *ложное основание* (заблуждение), когда автор дает ссылки на несуществующие факты, документы, приводит неверные статистические данные; 3) выдвижение в качестве аргументов *недоказанных положений*; 4) *«порочный круг» в доказательстве*, когда тезис обосновывается аргументами, а аргументы выводятся из тезиса: *Сегодня плохая погода, потому что у меня плохое настроение / мне плохо.*

В ходе устного речевого общения особая роль принадлежит **интонации**. Она отличает устную речь от письменной, делает ее богаче и выразительнее, придает ей неповторимый индивидуальный характер.

Пауза – важная характеристика устной речи. Ей придавал особое значение К.С. Станиславский, полагая, что *«пауза – важнейший элемент нашей речи и один из главных ее козырей»*. Паузы бывают значимыми и пустыми.

Значимые паузы: 1) интонационно-логические; 2) интонационно-синтаксические; 3) гезитации (размышления); 4) эмоциональные; 5) физиологические.

Жанры устного речевого общения определяются типами коммуникативных установок, которые зависят от характера участия партнеров и их реплик. Существуют три основных жанра устного речевого общения: 1) **беседа** – обмен сведениями и мнениями (может быть бесцельным); 2) **разговор** (отличается от беседы *целенаправленностью*); 3) **спор** – обмен мнениями с целью принятия решения или выяснения истины.

В среде образованных, культурных и здравомыслящих людей в ходе спора участники придерживаются **стратегии компромисса** и следуют таким правилам: 1) инакомыслие существует; 2) в ходе спора необходимо разъяснить обе точки зрения; 3) цель спора – решение проблемы; 4) правота в споре не должна выглядеть торжеством победителя; 5) побежденный в споре не должен оставаться в состоянии психологического унижения или с ощущением поражения.

В русском коммуникативном поведении, к сожалению, многие из этих установок не соблюдаются. Этому противостоят коммуникативные нормы и традиции.

Споры в русском общении традиционно занимают большое место. Русский человек любит спорить по общим и частным вопросам. Отличительная черта русского коммуникативного поведения – **любовь к философским спорам**.

Русские **не стараются избежать спора**, как это делают англичане, японцы, финны, китайцы. Русский человек может вмешаться в спор незнакомых людей, он любит наблюдать и оценивать споры, комментировать конфликты, определять, кто прав, а кто не прав. Русские могут горячо спорить друг с другом, причем накал полемики может достигать очень высокой точки, но это не приводит к разрыву отношений, что вызывает удивление иностранцев. В споре русский человек всегда «спорит на победу». Если его точку зрения не приняли, он может серьезно расстроиться. При явном несовпадении точек зрения русские люди считают, что между ними произошла ссора.

Достаточно распространен в русском речевом общении такой жанр, как **выяснение отношений** – крайне эмоциональный спор со взаимным предъявлением эмоциональных претензий.

Русский плохо различает принципиальные и непринципиальные разногласия, часто возводя в ранг принципиального любое разногласие.

В отличие от представителей западной коммуникативной культуры, русские свою точку зрения выражают достаточно **безапелляционно**, без какого-либо смягчения: или да, или нет.

Бескомпромиссность – существенная черта характера и поведения русского человека. Стремление к компромиссу почти не свойственно русскому речевому поведению. В русском языке выражение *бесконфликтный человек* является синонимом *бесхребетный*, а поговорка *И нашим и вашим за пятачок спляшет* носит неодобрительный характер.

Нетерпимость к чужому мнению с переносом неприязни на его носителя ярко проявляется в русском речевом общении. Русские открыто говорят о своем несогласии (*Нет. Ни за что* и т.д.); англичане, финны, китайцы, японцы всячески стараются, чтобы несогласие явно не прозвучало.

Русские очень **любят критиковать** практически все.

На Западе предпочитают выбирать такие темы для общения, которые не могут вызвать конфликта (это погода, домашние животные и др.), в русском общении **тематических табу нет**. Лишь в среде интеллигенции проявляется тактика уклонения от разногласий: *Давайте сменим тему*.

Для русского человека приоритетен **разговор по душам** (при этом характерно прикосновение друг к другу – **тактильность**). Русские любят изливать душу, задавать интимные вопросы (о вере, зарплате, семейной жизни, политическом выборе), рассказывать этнические анекдоты. На Западе эти темы табуированы.

В русском коммуникативном общении допускается **перекладывание собственных проблем** на плечи другого. Вопрос: *Что мне делать?* обременяет собеседника необходимостью давать советы и нести ответственность за обратившегося с вопросом. Западный ответ: *Это твои проблемы* непонятен для русских. Они предпочитают давать друг другу советы, иногда заведомо вредные.

Русские **не скрывают** от собеседника своего **настроения**, они **открыто выражают** свои **чувства**, в вертикальном общении допускают резкое повышение голоса, императивные конструкции, в горизонтальном общении используют ярлыки, дают прозвища.

У русских отмечается **тяга к межличностному неформальному общению**, они стремятся скорее преодолеть формальности и перейти на *ты*.

Русские заговаривают с незнакомыми на улице: предупреждают о возможных неприятностях, дают советы и рекомендации, что шокирует представителей других европейских культур.

Недопустимость несанкционированного вторжения в личную жизнь собеседника не осознается русскими. Это проявление коллективизма, соборности русского менталитета, один из постулатов которого гласит: *Чужого горя не бывает*.

С точки зрения европейцев, русские постоянно вмешиваются в дела других, стремятся регулировать поведение окружающих, часто делая им замечания.

В условиях **глобализации**, учитывая необходимость унификации рамок речевого общения, следует стремиться к формированию такой черты речевого поведения, как **толерантность**, одной из предпосылок которой является **некатегоричность**, предполагающая умение избегать резких словесных оценок событий и друг друга, ярких оценочных эмоций в процессе общения, категоричных формулировок, вопросов, отказов, по возможности смягчая распоряжения и приказы.

Важной предпосылкой толерантности является **неимпозитивность** (стремление не навязывать собеседнику себя, не вмешиваться в его дела), которая проявляется в: 1) минимизации советов, личных вопросов и просьб; 2) исключении близкого общения; 3) ограничении физического контакта; 4) отсутствии быстрого перехода к неформальным отношениям.

Для современного российского мышления установки **толерантности** пока ослаблены. Напротив, отмечается: 1) усиление властной вертикали; 2) подавление плюрализма взглядов; 3) реабилитация **конфронтационной модели массового сознания**, основанной на известном принципе: *Кто не с нами, тот против нас*.

Требуются специальные меры по формированию толерантного сознания, овладению специфическими речевыми формулами. Стратегия толерантного речевого поведения должна пропагандироваться на государственном уровне и в СМИ.

Вопросы для самоконтроля

1. Какова структура доказательства?
2. Чем различаются доказательство и убеждение?
3. Сформулируйте правила выдвижения тезиса и аргументов.
4. Назовите типичные логические ошибки.
5. Какую роль в устном речевом общении играет интонация?
6. Чем определяется значимость пауз?
7. Какие существуют жанры устного речевого общения?
8. Какие черты русского коммуникативного поведения проявляются в спорах?
9. Что предполагают толерантность и неимпозитивность?
10. Как Вы понимаете выражение «конфронтационная модель массового сознания?»