

**Сумський державний педагогічний університет
імені А. С. Макаренка**

Кафедра російської мови, зарубіжної літератури та методики їх викладання

**Інструктивно-методичні матеріали
до практичних занять**

з дисципліни

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА МОВЛЕННЄВОГО СПІЛКУВАННЯ

для студентів III курсу

Галузь знань **01 Освіта / Педагогіка**

Спеціальність **014 Середня освіта. Мова і література (російська)**

Освітня програма: **Середня освіта. Російська мова і зарубіжна література**

Розроблені кандидатом пед. наук,
доцентом І. І. Пахненко

Цель и задачи дисциплины

Цель курса – формирование коммуникативной компетентности будущего учителя русского языка и зарубежной литературы.

Задачи курса:

- формировать у студентов научное представление об интегративном феномене общения, его структуре, закономерностях протекания и особенностях целенаправленной организации в учебной и бытовой жизнедеятельности;
- вооружить студентов системой методов и приемов эффективной коммуникации;
- помочь студентам овладеть способами организации общения школьников.

Результаты обучения

В результате изучения учебной дисциплины студент должен

знать:

- основы теории речевой деятельности;
- сущность феномена общения как процесса взаимодействия коммуникантов;
- систему основных понятий теории общения в аспектах «личность и общение», «общение и познание»;
- законы, методы и приемы общения;

уметь:

- ориентироваться в ситуации общения, учитывать условия коммуникативной ситуации;
- учитывать специфику проявления коммуникативных законов в конкретных условиях общения;
- применять адекватные приемы общения;
- учитывать ментальные особенности партнеров по общению;
- использовать формулы речевого этикета;
- организовывать общение в учебной деятельности;
- организовывать различные виды диалогов учащихся, корректировать речевое взаимодействие партнеров во время общения, обогащать речь учащихся и формировать у них культуру общения;
- оценивать деятельность каждого из партнеров в учебном диалоге.

Тематика практических занятий

№ п/п	Название темы	Количество часов	
		Дневная форма	Заочная форма
1	Теория коммуникации как наука. Связь с другими науками.	2	
2	Общение, виды общения, функции общения.	2	
3	Педагогическое общение. Стили и функции педагогического общения.	2	
4	Языковая личность. Роли языковой личности.	2	
5	Коммуникативная ситуация. Дискурс как суперкоммуникативная ситуация.	2	
6	Стратегии и тактики коммуникации. Основные принципы общения.	2	
7	Законы и правила общения.	4	2
8	Речевое воздействие и манипуляция.	2	2
9	Коммуникативная неудача, её причины.	2	2
10	Невербальные средства общения.	2	
11	Обращение как средство адресации.	2	
12	Контрольная работа.	2	
13	Речевой этикет.	2	
14	Национальные особенности общения.	2	
15	Контрольная работа.	2	
Всего		32	6

Практическое занятие № 1

Тема. ТЕОРИЯ КОММУНИКАЦИИ КАК НАУКА. СВЯЗЬ С ДРУГИМИ НАУКАМИ

Теоретические вопросы

1. Интегральные и дифференциальные процессы в современной лингвистике.
2. Задачи речеведческих дисциплин: функциональной стилистики, культуры речи, риторики, прагмалингвистики, психолингвистики, когнитивной лингвистики, социолингвистики, этнолингвистики, лингвокультуроведения, теории речевого этикета, лингвистики текста, паралингвистики.
3. Междисциплинарный и интеграционный характер теории коммуникации.

Практическое задание

Подготовьтесь к обсуждению следующих вопросов.

1. Какие процессы характерны для современного языкознания?
2. На какие речеведческие дисциплины опирается лингвистическая теория общения?
3. Что изучает функциональная стилистика?
4. Назовите основной объект изучения культуры речи.
5. Каковы основные вопросы, изучаемые риторикой?
6. Что находится в поле зрения лингвистической прагматики и психолингвистики?
7. Какие средства общения изучает паралингвистика?
8. Как можно охарактеризовать круг интересов социолингвистики, этнолингвистики, лингвострановедения, лингвокультуроведения?
9. В чем суть междисциплинарного и интеграционного характера теории коммуникации?

Литература

1. Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики: підручник. Київ: Академія, 2004. 342 с.
2. Гойхман О. Я., Надеина Т. М. Речевая коммуникация: учебник. Москва: ИНФРА-М, 2007. 272 с.
3. Коноваленко М. Ю., Коноваленко В. А. Теория коммуникации: учебник. Москва: Юрайт, 2013. 415 с.
4. Косенко Ю. В. Основи теорії мовної комунікації: навчальний посібник. Суми: СумДУ, 2011. 187 с.

<https://posek.km.ua/biblioteka/O/Основи%20теорії%20мовної%20комунікації%20Косенко%20Ю.В..pdf>

5. Сидоров Е. В. Общая теория речевой коммуникации: учебно-методическое пособие. Москва: РГСУ, 2013. 224 с.
6. Соколова О. И., Федюнина С. М., Шабанова Н. А. Культура речевой коммуникации. Москва: Флинта, Наука, 2009. 136 с.
7. Стернин И. А. Введение в речевое воздействие: учебное пособие. Воронеж, 2001. 227 с.
8. Стернин И. А. Деловое общение: учебное пособие. Изд. 3-е, исправл. и перераб. Воронеж: Родная речь, 2009. 200 с.
http://sterninia.ru/files/757/4_Izbrannye_nauchnye_publicacii/Rechevoe_vozdejstvie/Delovoye_obscheniye_2009.pdf
9. Формановская Н. А. Речевое общение: коммуникативно-прагматический подход: учебник. Москва: Русский язык, 2002. 216 с.

Практическое занятие № 2

Тема. ОБЩЕНИЕ, ВИДЫ ОБЩЕНИЯ, ФУНКЦИИ ОБЩЕНИЯ

Теоретические вопросы

1. Понятие общения.
2. Виды общения: контактное – дистантное, непосредственное – опосредованное, устное – письменное, диалогическое – монологическое, межличностное – публичное – массовое, неофициальное – официальное, творческое – стереотипное, кооперативное – конфликтное. Информативное и фатическое общение.
3. Нарративный и коммуникативный речевые режимы.
4. Функции общения: информационно-коммуникативная, регуляционно-коммуникативная, аффективно-коммуникативная.

Практическое задание

1. Определите характерные черты устного, контактного, непосредственного, диалогического речевого общения и письменного, дистантного, опосредованного, монологического текстового общения.

А. – Разберем вопросы, которые были освещены в лекции! Итак, мы с вами рассмотрели актуальное членение высказывания. Кто хочет сказать, чем высказывание отличается от предложения?

– Можно мне попробовать, Ольга Алексеевна?

– Отвечайте, Игнатова.

– Я думаю, что предложение – это прежде всего абстрактная языковая единица, имеющая структурную и семантическую схему. В этом смысле мало различимы единицы *Мальчик читает* и *Девочка пишет*.

Б. Известно, что предложение и высказывание тесно связаны между собой. Однако предложение – это структурно-семантическая единица языка, воплощаемая в синтаксической структурной схеме и отражающая в семантике денотативную ситуацию. Высказывание, в отличие от предложения, отражает еще и коммуникативную ситуацию с определенным адресантом, его мотивами и целями, обращенностью к адресату, в определенном месте и времени. В процессе предиктирования в высказывании осуществляется референция к объектам действительности и тематическая ориентация на то новое, неизвестное, ради чего высказывание производится.

2. Определите, какой вид общения и в каких жанрах представлен в следующих примерах?

А. «Париж. Сентябрь. Алешенька!.. Так я Вас много лет мысленно называю, дорогой Алексей Гаврилович! Наконец решилась буквами изобразить мое обращение. Только что отметили мне пятьдесят лет. Для женщины это все, рубеж, с которого отныне могу не стесняясь признаваться во всем, все женские запреты сняты. Господи – пятьдесят! Никогда не думала, что доживу до такого /.../» (Д. Гранин).

Б. «– Но если говорить о пении, то однажды вы сами обмолвились, что «дилетантизм – вещь опасная»?

– А я и не берусь делать то, что мне не свойственно и лежит за пределами профессии. Никогда не пела вне спектакля или фильма, и эта наша программа – тоже не «отдельное пение Фрейндлих». Если бы на афишах я обозначила свой «певческий концерт» – это и был бы дилетантизм /.../» («Комсомольская правда», 10 апреля 1997 г.).

В. – Ой, Люсь, говори погромче! Что-то тебя совсем не слышно. Люсь, ты здесь? Нас не разъединили? Да, да, теперь лучше слышу. Я уже все тебе сказала. Целую. Пока.

3. Оцените эпизоды общения с точки зрения соблюдения/нарушения социального равновесия. Проанализируйте употребление языковых средств.

А. – Вы тут что расселись! Молодежь называется! Не видите, старик еле живой стоит, а вы и не уступите, не дадите сесть! Совести нет совсем.

– Не приставай, тетка! Мы тоже с работы едем, устали как собаки (запись устной речи).

Б. – Простите, вам не трудно подвинуться?

– Нет-нет, пожалуйста, садитесь. Давайте я сумку уберу, а то вам будет тесно.

– Ничего, ничего, не беспокойтесь! Мы тут все поместимся. Спасибо вам большое.

– Что вы, не за что! (запись устной речи).

4. Укажите, какой вид общения и текста представлен в следующих примерах?

А. Уважаемый Юрий Петрович!

В день Вашего юбилея примите наши искренние поздравления и наилучшие пожелания счастья, здоровья, творческих успехов и долголетия. Ваши коллеги.

Б. «В каждом номере вы найдете 8–10 консультаций и около 40 ответов на сложные вопросы, подготовленные специалистами Минфина и Госналогслужбы, аудиторами-практиками по темам: учет и налоги в АО, МП, ИЧП, в бюджетных, некоммерческих организациях, в промышленности, торговле, строительстве, во внешнеэкономической деятельности, а также советы юриста и аудитора» (Из газеты).

5. Представьте фрагменты нарративного текста в коммуникативном режиме и наоборот. Тематические компоненты разговора можете дополнить.

«Когда все затихло, гость вернулся и сообщил, что 120-я комната получила жильца. Привезли кого-то, который просит вернуть ему голову. Оба собеседника помолчали в тревоге, но, успокоившись, вернулись к прерванному рассказу. Гость раскрыл было рот, но ночка, точно, была беспокойная. Голоса еще слышались в коридоре, и гость начал говорить Ивану на ухо так тихо, что то, что он рассказал, стало известно одному поэту только за исключением первой фразы:

– Через четверть часа после того, как она покинула меня, ко мне в окна постучали...» (М. Булгаков).

Литература

1. Бацевич Ф. С. Основы коммуникативной лингвистики: учебник. Київ: Академія, 2004. 342 с.
2. Гойхман О. Я., Надеина Т. М. Речевая коммуникация: учебник. Москва: ИНФРА-М, 2007. 272 с.
3. Коноваленко М. Ю., Коноваленко В. А. Теория коммуникации: учебник. Москва: Юрайт, 2013. 415 с.
4. Стернин И. А. Введение в речевое воздействие: учебное пособие. Воронеж, 2001. 227 с.
5. Стернин И. А. Деловое общение: учебное пособие. Изд. 3-е, исправл. и перераб. Воронеж: Родная речь, 2009. 200 с.
http://sterninia.ru/files/757/4_Izbrannye_nauchnye_publicacii/Rechevoe_vozdejstvie/Delovoye_obscheniye_2009.pdf
6. Формановская Н. А. Речевое общение: коммуникативно-прагматический подход: учебник. Москва: Русский язык, 2002. 216 с.

Практическое занятие № 3

Тема. ПЕДАГОГИЧЕСКОЕ ОБЩЕНИЕ. СТИЛИ И ФУНКЦИИ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ОБЩЕНИЯ

Теоретические вопросы

1. Стратегии педагогического взаимодействия.
2. Функции общения в педагогической деятельности.
3. Стили педагогического общения.
4. Условия возникновения и положительного проведения диалога.

Практическое задание

1. Изучите стили педагогического общения (см. выдержки из статьи С. А. Шеина.)

С. А. Шеин проанализировал стили педагогического общения и составил свою классификацию. Психолог выделил семь стилей и определил потенциал их развивающего воздействия.

1. Доверительно-диалогический стиль (ДДС): высокая активность и эффективность общения, педагогический оптимизм, стремление к взаимопониманию и равноправному сотрудничеству, индивидуальному подходу и целостному воздействию на личность, стремление к профессиональному и личностному росту, адекватная самооценка.

2. Альтруистический стиль (АС): полная самоотдача работе и ученикам, сочетающаяся с недоверием к их самостоятельности, подмена их усилий собственной активностью, отзывчивость в сочетании с безразличием к пониманию себя со стороны учащихся, отсутствие стремления к личностному росту, слабая рефлексия.

3. Конформный стиль (КС): поверхностное депроблематизированное общение с недостаточно четко определёнными педагогическими и коммуникативными целями, внешняя доброжелательность при внутреннем безразличии или тревожности, ориентация на репродуктивную деятельность, недостаток требовательности и инициативы, лабильная или низкая самооценка.

4. Пассивно-индифферентный стиль (ПИС): подчеркнутая дистантность, замкнутость, безразличие к учащимся и низкая чувствительность к их состоянию, высокая самооценка в сочетании со скрытым неприятием результатов общения, неудовлетворённость ими.

5. Рефлексивно-манипулятивный (РМС): эгоцентрическая направленность личности, высокая требовательность и потребность в достижении, хорошее знание сильных и слабых сторон учащихся в сочетании с собственной закрытостью, неискренностью, высокая самооценка.

6. Авторитарно-монологический (АМС): ориентация на воспитание – принуждение, требование согласия при игнорировании точки зрения учащихся, субъективизм в оценках, стереотипизация педагогического воздействия, низкая сензитивность и рефлексия, высокая самооценка.

7. Конфликтный стиль (КС): неприятие общения и своей профессиональной роли, педагогический пессимизм, жалобы на враждебность и неисправимость учащихся или на объективные обстоятельства, низкий самоконтроль.

Эксперимент и расчеты, проведенные С. А. Шеиным, дают возможность наглядно представить степень удаленности каждого стиля педагогического общения от нормативного, идеального, обозначенного нулём на прямой (см. рисунок ниже).

0	1,0	3,4	4,5	6,7	7,0	7,9	8,7
	ДДС	АС	РМС	КС	ПИС	АМС	КС

Автор представленной классификации отмечает, что в становлении стилей педагогического общения можно проследить две противоположные тенденции: монологическую и диалогическую. Монологическая разрушает возможность совместного взаимодействия, этически полноценного общения и приводит педагога к утверждению своей и только своей точки зрения в авторитарном монологе. Диалогическая тенденция направлена на установление отношений сотрудничества, признание принципиального равенства личностных позиций педагога и учащегося, их равноценности в доверительном диалоге.

2. Подберите примеры фрагментов общения, когда в учебном процессе реализуются мотивационная, контактоустанавливающая, познавательная, психотерапевтическая функции общения (на материале наблюдения за обучающе-воспитательной деятельностью педагогов).

Литература

1. Бацевич Ф. С. Основы комунікативної лінгвістики: підручник. Київ: Академія, 2004. 342 с.
2. Гойхман О. Я., Надеина Т. М. Речевая коммуникация: учебник. Москва: ИНФРА-М, 2007. 272 с.
3. Коноваленко М. Ю., Коноваленко В. А. Теория коммуникации: учебник. Москва: Юрайт, 2013. 415 с.
4. Стернин И. А. Введение в речевое воздействие: учебное пособие. Воронеж, 2001. 227 с.
5. Стернин И. А. Деловое общение: учебное пособие. Изд. 3-е, исправл. и перераб. Воронеж: Родная речь, 2009. 200 с.
http://sterninia.ru/files/757/4_Izbrannye_nauchnye_publicacii/Rechevoe_vozdejstvie/Delovoye_obscheniye_2009.pdf

6. Стернин И. А. Практическая риторика: учебное пособие. 5-е изд., стереотип. Москва: Академия, 2008. 272 с.
http://intercomlunn.ucoz.ru/_ld/0/39...-2010.pdf
7. Формановская Н. А. Речевое общение: коммуникативно-прагматический подход: учебник. Москва: Русский язык, 2002. 216 с.
8. Шейнов В. П. Искусство убеждать: учебно-практическое пособие. Москва: ПРИОР, 2002. 301 с.

Практическое занятие № 4

Тема. ЯЗЫКОВАЯ ЛИЧНОСТЬ. РОЛИ ЯЗЫКОВОЙ ЛИЧНОСТИ

Теоретические вопросы

1. Понятие языковой личности. Умения и навыки, характеризующие развитую языковую личность.
2. Роли языковой личности: коммуникативные, социальные, социально-психологические, психологические.
3. Факторы, влияющие на речевое поведение человека: постоянные социальные признаки, переменные социальные роли.
4. Симметричная и асимметричная ситуации общения.

Практическое задание

1. Охарактеризуйте социальные и психологические роли партнеров в диалогах (запись устной речи).

А. – По-моему, Вить, ты не совсем прав.

– Ты сама не права! Вечно у тебя одни упреки!

Б. – Как вы думаете, не продать ли нам дачу?

– Тебе-то что! Ты уж и ездить туда не можешь, а у меня дети растут!

В. – Ой, умру! У Вальки такое платье, такое дорогущее и нелепое, просто умора!

– Уймись! Все бы тебе подруг подкалывать.

Г. – Тебе бы все-таки лучше помириться с мамой. Ну, скажи, что не подумал, погорячился...

– Ты прав, как всегда. Пойду попробую.

2. Определите, какой тип адресата прогнозировал автор при порождении следующих текстов? Какого рода воздействие на адресата предполагал автор?

А. «Сопоставительный материал необходимо набирать путем исследования как речи представителей каких-то социальных групп, так и «идиоречи» отдельных носителей русского языка» (О. Б. Сиротина).

Б. «Дрова разгорались в печке, и одновременно с ними разгоралась жестокая головная боль. Рана молчала, все сосредоточилось в голове. Началось с левого виска, потом разлилось по темени и затылку. Какая-то жилка сжалась над левой бровью и посылая во все стороны кольца отчаянной боли. Рейсе стояла на коленях у печки и кочергой шевелила в огне. Мучаясь, то закрывая, то открывая глаза, Турбин видел откинутую назад голову, заслоненную от жара белой кистью, и совершенно

неопределенные волосы, не то пепельные, пронизанные огнем, не то золотистые, а брови угольные и черные глаза» (М. Булгаков).

В. «Откройте для себя сервис Гербалайф. Мы гордимся исключительными услугами, которые оказываем нашим клиентам. Мы разработали самую совершенную программу обслуживания клиентов, чтобы помочь вам в достижении наилучших результатов!» («Комсомольская правда», 4 февраля 1997).

Г. «— Господин полковник, разрешите поджечь здание гимназии? — светло глядя на полковника, сказал Мышлаевский.

— Не разрешаю, — вежливо и спокойно ответил ему Малышев.

— Господин полковник, — задумчиво сказал Мышлаевский, — Петлюре достанется цейгауз, орудия и главное, — Мышлаевский указал рукою в дверь, где в вестибюле над пролетом виднелась голова Александра.

— Достанется, — вежливо подтвердил полковник» (М. Булгаков).

Д. «Не оформившие в срок вышеозначенные документы будут подвергнуты штрафу и другим санкциям».

3. Выделите в высказываниях языковые формы адресации: императив, вокатив, вопрос, ты-/Вы-формы и др. Обратите внимание на коммуникативные тактики в отношении адресата.

А. «Ванда лизнула губы.

— Я не радуюсь, я только говорю «сошло», а вот мне интересно знать, если, не дай бог, к нам явятся и спросят тебя, как председателя домового комитета: а кто у вас наверху? Были они у гетмана? Что ты будешь говорить?» (М. Булгаков).

Б. «Уважаемые покупатели! Предлагаем вам познакомиться с широким ассортиментом наших товаров. Мы уверены, что вы обязательно выберете для себя самое необходимое, самое лучшее, самое красивое. Смелее! Покупайте, и вы не пожалеете!» (объявление в новом магазине).

В. «— Нет, не умеете вы с людьми говорить.

— Я не умею?

— Пропесочить умеете, доказать, отстоять, а вот поделиться, сказать, что у вас на душе, не умеете.

— Да с какой стати я должен душу свою открывать?

— Вам-то люди открывают. К вам приходят, делятся. Вы же себя только по делам цените: сделали — значит, хороший, не сделали — плохой. Так нельзя» (Д. Гранин).

4. Найдите метатекстовые конструкции адресации текста.

«А теперь мы с вами перейдем к новому вопросу. Вы, конечно, помните, что синтаксические связи зависят от категориальных свойств морфологических типов слов. А как вы думаете, какой именно тип связей

более всего зависит от грамматических категорий глагола?» (Из лекции).

5. Выполните тестовое задание.

Тесты к теме «Языковая личность»

1. Продолжите предложение «Языковая личность – это...»
2. Продолжите предложение «Компетенции, которыми владеет языковая личность: ...»
3. Что составляет языковую компетентность коммуникативной личности:
 - а) владение фонетической, лексической, морфологической и синтаксической системой языка;
 - б) владение системой речи на текстовом и стилистическом уровне;
 - в) владение социальными нормами употребления речевых произведений на уровне сферы общения, стиля, жанра;
 - г) владение построением и восприятием сложных текстов;
 - д) владение ролями говорящего и слушающего, социальными и психологическими ролями партнерства в общении;
 - е) владение прагматическими законами общения в разных кооперативных и конфликтных коммуникативных эпизодах;
 - ж) владение этическими и этикетными нормами статусных и ролевых позиций?
4. Что составляет речевую компетентность коммуникативной личности:
 - а) владение фонетической, лексической, морфологической и синтаксической системой языка;
 - б) владение системой речи на текстовом и стилистическом уровне;
 - в) владение социальными нормами употребления речевых произведений на уровне сферы общения, стиля, жанра;
 - г) владение построением и восприятием сложных текстов;
 - д) владение ролями говорящего и слушающего, социальными и психологическими ролями партнерства в общении;
 - е) владение прагматическими законами общения в разных кооперативных и конфликтных коммуникативных эпизодах;
 - ж) владение этическими и этикетными нормами статусных и ролевых позиций?
5. Что составляет прагматическую компетенцию коммуникативной личности:
 - а) владение фонетической, лексической, морфологической и синтаксической системой языка;

- б) владение системой речи на текстовом и стилистическом уровне;
- в) владение социальными нормами употребления речевых произведений на уровне сферы общения, стиля, жанра;
- г) владение построением и восприятием сложных текстов;
- д) владение ролями говорящего и слушающего, социальными и психологическими ролями партнерства в общении;
- е) владение прагматическими законами общения в разных кооперативных и конфликтных коммуникативных эпизодах;
- ж) владение этическими и этикетными нормами статусных и ролевых позиций?

6. Какими ролями наделена языковая личность:

- а) коммуникативными, социальными и психологическими;
- б) социолингвистическими, коммуникативными, психологическими;
- в) социальными, этническими, культурными?

7. Раскройте понятия, составляющие сущность коммуникативной роли языковой личности:

Говорящий – это...

Слушающий – это...

Косвенный (вторичный) адресат – это...

Наблюдатель – это...

8. Раскройте понятия, составляющие сущность социальной роли языковой личности:

Социальный статус личности – это...

Ролевое поведение – это...

Речевое ожидание (экспектация) – это...

Постоянные социальные признаки личности – ...

Переменные социальные признаки личности – ...

9. Вставьте пропущенное слово:

Для симметрической ситуации общения характерен состав партнеров, ... по своим статусным ролям. Для асимметрической ситуации общения характерен состав партнеров, ... по своим статусным ролям.

10. Приведите примеры глаголов, в которых выражена асимметрия в направленности *младший – старшему* (просить, ...).

Приведите примеры глаголов, в которых выражена асимметрия в направленности *старший – младшему* (велеть, ...).

11. Допишите предложение.

Психологические роли коммуникантов (по Э. Берну) состоят в выполнении ролей ...

12. Вставьте пропущенное слово:

Харизма коммуниканта (герой, мужик, балагур, нытик, принцесса, нелюдим...) – это ... роль коммуниканта.

13. Выберите правильный ответ.

Кулисы в общении – это:

- а) скрытый от публики характер действий;
- б) речевые действия, происходящие на публике.

14. Выберите правильный ответ:

Авансцена в общении – это:

- а) скрытый от публики характер действий;
- б) речевые действия, происходящие на публике.

Литература

1. Бацевич Ф. С. Основы коммуникативной лингвистики: учебник. Київ: Академія, 2004. 342 с.
2. Гойхман О. Я., Надеина Т. М. Речевая коммуникация: учебник. Москва: ИНФРА-М, 2007. 272 с.
3. Коноваленко М. Ю., Коноваленко В. А. Теория коммуникации: учебник. Москва: Юрайт, 2013. 415 с.
4. Стернин И. А. Введение в речевое воздействие: учебное пособие. Воронеж, 2001. 227 с.
5. Стернин И. А. Деловое общение: учебное пособие. Изд. 3-е, исправл. и перераб. Воронеж: Родная речь, 2009. 200 с.
http://sterninia.ru/files/757/4_Izbrannye_nauchnye_publicacii/Rechevoe_vozdejstvie/Delovoye_obscheniye_2009.pdf
6. Формановская Н. А. Речевое общение: коммуникативно-прагматический подход: учебник. Москва: Русский язык, 2002. 216 с.
7. Шейнов В. П. Искусство убеждать: учебно-практическое пособие. Москва: ПРИОР, 2002. 301 с.

Практическое занятие № 5

Тема. КОММУНИКАТИВНАЯ СИТУАЦИЯ. ДИСКУРС КАК СУПЕРКОММУНИКАТИВНАЯ СИТУАЦИЯ

Теоретические вопросы

1. Понятие ситуации. Социальная и коммуникативная ситуация.
2. Компоненты коммуникативной ситуации, её фазы.
3. Роль пресуппозиций и импликаций в общении.
4. Невербальные средства общения.
5. Дискурс как суперкоммуникативная ситуация.

Практическое задание

1. Прочитайте тексты и определите: а) социальную ситуацию и сферу общения, б) социальные параметры адресанта и адресата, в) мотивы и цели говорящих в коммуникативной ситуации, г) темпоральные и локальные компоненты коммуникативной ситуации.

А. – Товарищ Хейфец! Я принимаю ваше устное заявление, – ледяным голосом протрубил Варичев. – И налагаю устную же резолюцию. Вы больше не член нашего коллектива (В. Дудинцев).

Б. – Это случайный! – сказал он Сереже. – Вовка просто промахнулся. Ты ведь правда не хотел? – В его голосе прозвучала мольба.

– Факт, не хотел! Ладно дурочку строить. Подумаешь, обидели мальчика!.. (Ю. Нагибин)

В. – Товарищ Горлов, сегодня состоится митинг студентов института, посвященный обсуждению Сахарова и Солженицина. Мы приглашаем персонально вас.

– Я болен и прийти не могу.

– Ну что же, раз вы больны, тогда ничего не поделаешь. Подумайте. Ну, я вас предупреждал. До свидания (А. Горлов).

Г. – Папа, у нас все в порядке будет?

– А как же! – ответил Кузьма. – Мы всю землю перевернем вверх тормашками, а мать не отдадим. Нас пятеро мужиков, у нас получится (В. Распутин).

2. Исходя из текста анекдота, определите параметры коммуникативной ситуации, а также пресуппозиции и импликации в высказываниях говорящих.

А. – Дед, что-то наша пестрая курочка грустная ходит. Может, нарежем ее?

– Ну, если ты думаешь, что это ее развеселит...

Б. Хирург-косметолог обращается к женщине, встреченной в гостях:

– Ваше лицо кажется мне знакомым.

– Ничего удивительного. Я заплатила вам за него тысячу долларов.

3. Определите знания и отношения, пресуппозиции и импликации, которые позволяют адресату интерпретировать текст.

А. – Что ты делаешь завтра?

– Да у меня сестра из командировки прилетает (запись устной речи).

Б. – Прочитал Бернарда Шоу только к экзамену. Вот здорово! У него чисто английский юмор!

– Он ирландец, и в его пьесах тонкий ирландский юмор – это я тебе говорю как ирландец.

– Надо же, а я думал – ты англичанин, да и Шоу тоже (Из речи студентов).

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое ситуация?
2. Назовите типичные социальные ситуации.
3. Перечислите компоненты коммуникативной ситуации.
4. Чем характеризуются коммуникативные ситуации?
5. Назовите все фазы коммуникативной ситуации и охарактеризуйте каждую фазу.
6. Что такое пресуппозиция?
7. Что такое импликация?
8. Перечислите невербальные средства общения.
9. Что представляет собой дискурс с позиции ситуации общения?

Литература

1. Стернин И. А. Введение в речевое воздействие: учебное пособие. Воронеж, 2001. 227 с.
2. Стернин И. А. Деловое общение: учебное пособие. Изд. 3-е, исправл. и перераб. Воронеж: Родная речь, 2009. 200 с.
http://sterninia.ru/files/757/4_Izbrannye_nauchnye_publicacii/Rechevoe_vozdejstvie/Delovoye_obscheniye_2009.pdf
3. Формановская Н. А. Речевое общение: коммуникативно-прагматический подход: учебник. Москва: Русский язык, 2002. 216 с.

Практическое занятие № 6

Тема. СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ КОММУНИКАЦИИ. ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ОБЩЕНИЯ

Теоретические вопросы

1. Понятие стратегий и тактик коммуникации. Связь стратегических планов и тактических ходов.
2. Основные принципы и максимы общения:
 - а) принцип кооперации Г. Грайса, постулаты этого принципа;
 - б) принцип вежливости Дж. Лича, максимы этого принципа.

Практическое задание

1. Определите, какие прагматические постулаты (максимы) соблюдены, а какие нарушены. Почему тексты правого ряда неприемлемы?

1) Дорогая Наташа!
Поздравляю тебя с Новым годом и желаю тебе всего самого лучшего, исполнения твоих желаний.
Николай.

Дорогая Наташа!
Поздравляю тебя с Новым годом и желаю тебе избавиться наконец от надоевшего мужа и соединить свою жизнь с Юрой, как ты и мечтаешь.
Николай.

2) Милая Сонечка!
Поздравляю тебя с Новым годом и желаю тебе счастья, здоровья, успехов.
Твоя Катя.

Милая Сонечка!
Поздравляю тебя с Новым годом и желаю тебе от всей души избавиться от ужасной полноты, которая так тебя мучает, да и нам не нравится. Успеха тебе!
Твоя Катя.

3) Уважаемый Сергей Семенович!
Поздравляем Вас с Новым годом и желаем Вам здоровья, долгих лет жизни, благополучия и еще много-много учеников.
Ваши студенты из 7-й группы.

Уважаемый Сергей Семенович!
Поздравляем Вас с Новым годом и желаем Вам избавиться от пристрастия к алкоголю, которое Вас так мучает и заставляет нередко пропускать лекции.
Благополучия Вам и успехов!
Ваши студенты из 7-й группы.

2. Каким принципам общения следует персонаж при выборе речевых формул?

А. «А простите... это ты... это вы... – он сбился, не зная, как обращаться к коту, на «ты» или на «вы», – вы – тот самый кот, что садились в трамвай?

– Я, – подтвердил польщенный кот и добавил: – Приятно слышать, что вы так вежливо обращаетесь с котом. Котам обычно почему-то говорят «ты», хотя ни один кот никогда ни с кем не пил брудершафта.

– Мне кажется почему-то, что вы не очень-то кот, – нерешительно ответил Мастер /.../» (М. Булгаков).

Б. «← Здравствуй, Лена, ясная, с добрым утром тебя. /.../ Лена, ясная, – воскликнул он прочувствованно, – не сердись. Люблю тебя, и ты меня люби. А что я нахамил вчера, не обращай внимания. Лена, неужели ты думаешь, что я какой-нибудь негодяй?» (М. Булгаков).

3. Выделите (в соответствии с социальным положением партнеров) речевые тактики. Постарайтесь преобразовать нарративные (описательные) фрагменты в коммуникативные, придумав возможные реплики диалогов.

А. «В машине суровая молодая сестра сделала мне укол. «Промедол»? – спросила я. «Спокойно. Что надо, то и вкололи». И тут я впервые стукнулась о преграду, отделяющую врача-специалиста и праздно любопытствующего профана. В данном случае отвечала мне сестра, а не врач, но тон был тот же, жреческий: «Что надо, то и вкололи. Что надо, то и сделаем» (И. Грекова).

Б. «Отворилась дверь. Вошел Михаил Михайлович, «автор сустава», который меня оперировал. Осведомился о самочувствии /.../ Как-то усиленно-бодро он говорил. Вспомнила свои усиленно-бодрые речи у постели больных, когда была человеком, а не «историей болезни номер такой-то» (И. Грекова).

4. Какие речевые ходы партнеров демонстрируют стратегические позиции «свой» – «чужой»? Как меняются социальные позиции «выше/нижестоящий»? Охарактеризуйте невербальные компоненты коммуникации.

«Я вошел, и человек маленького роста, с бородёнкой, в куртке с зелеными петлицами, немедленно преградил мне дорогу.

– Вам кого, гражданин? – подозрительно спросил он и растопырил руки, как будто хотел поймать курицу.

– Мне нужно видеть режиссера Ильчина, – сказал я, стараясь, чтобы голос мой звучал надменно.

Человек изменился чрезвычайно и на моих глазах. Он руки опустил по швам и улыбнулся фальшивой улыбкой.

– Ксаверия Борисыча? Сию минуточку-с. Пальтецо пожалуйста-с. Калошек нету?

Человек принял мое пальто с такой бережностью, как будто это было церковное драгоценное облачение» (М. Булгаков).

5. Определите основные стратегические планы персонажей и тактические шаги к их осуществлению.

«– Витька, Витька, – говорила Елена, качая головой, похожей на вычищенную театральную корону, – посмотреть на тебя, здоровый ты парень, с чего ж ты так ослабел вчера? Садись, пей чаёк, может, тебе полегчает.

– А ты, Леночка, ей-богу, замечательно выглядишь сегодня. И капот тебе идет, клянусь честью, – заискивающе говорил Мышлаевский, бросая легкие, быстрые взоры в зеркальные недра буфета. – Карась, глянь, какой капот. Совершенно зеленый. Нет, до чего хороша.

– Очень красивая Елена Васильевна, – серьезно и искренне ответил Карась.

– Это электрик, – пояснила Елена, – да ты, Витенька, говори сразу – в чем дело?

– Видишь ли Лена, ясная, после вчерашней истории мигрень у меня может сделаться, а с мигренью воевать невозможно...

– Ладно, в буфете.

– Вот-вот... одну рюмку... Лучше всяких пирамидонов» (М. Булгаков).

Вопросы для самоконтроля

1. С чем связаны стратегии общения?
2. Из чего состоят тактики коммуникации?
3. Как называются принципы общения, которые получили наибольшую известность?
4. Чем объясняется название принципа Г. Грайса?
5. Какие постулаты (максимы, правила) составляют принцип Г. Грайса?
6. Какие максимы составляют принцип, сформулированный Дж. Личем?

Литература

1. Стернин И. А. Введение в речевое воздействие: учебное пособие. Воронеж, 2001. 227 с.
2. Стернин И. А. Деловое общение: учебное пособие. Изд. 3-е, исправл. и перераб. Воронеж: Родная речь, 2009. 200 с.
http://sterninia.ru/files/757/4_Izbrannye_nauchnye_publicacii/Rechevoe_vozdejstvie/Delovoye_obscheniye_2009.pdf
3. Формановская Н. А. Речевое общение: коммуникативно-прагматический подход: учебник. Москва: Русский язык, 2002. С. 48–63.

4. Москвин В. П. Риторика и теория коммуникации. Виды, стили и тактики речевого общения. Москва: Либроком, 2015. 218 с.

Практическое занятие № 7

Тема. ЗАКОНЫ И ПРАВИЛА ОБЩЕНИЯ

Теоретические вопросы

1. Понятие коммуникативного закона. Основные коммуникативные законы.
2. Риторические правила для говорящего.
3. Риторические правила для слушающего.
4. Постулаты общения.

Практическое задание

1. Определите правильность / неправильность высказываний: правильные высказывания отметьте знаком «плюс», неправильные – знаком «минус».

1. Правила общения Ю. В. Рождественский разделил на два блока: 1) риторические правила для говорящего, 2) риторические правила для слушающего.
2. Говорящему предписывается доброжелательное отношение к собеседнику, запрещается своей речью наносить ему ущерб: оскорбление, обиду, пренебрежение и т.п.
3. Говорящему разрешается иногда не соблюдать вежливость по отношению к адресату.
4. Говорящему рекомендуется ставить себя в центр внимания, не предписывается быть скромным в самооценках, навязывать собственное мнение.
5. Говорящий может выбирать темы разговора не в соответствии с уровнем знаний и интересов адресата и не учитывать общие признаки ситуации общения.
6. Говорящему предписывается следовать логике развёртывания текста, следить, чтобы вывод вытекал из посылки и т.д., а также выдерживать текст в едином стиле.
7. Говорящий должен помнить, что порог концентрации внимания и восприятия текста ограничен: оптимальная длина устного высказывания – 9 ± 2 единицы, поэтому устное высказывание без паузы должно длиться не более 45 секунд – 2,5 минут. Для усиления внимания слушателя необходимо включать средства авторизации и адресации речи.
8. Говорящему предписывается вести постоянный отбор языковых средств, включая их стилистическую характеристику.

9. Говорящий должен помнить, что в устном контактном непосредственном общении адресат не только слышит его, но и видит, поэтому следует умело и уместно пользоваться арсеналом параязыковых средств (жесты, мимика, поза, интонация и др.), а также соблюдать общие нормы этикета, поведения.
10. Слушающему предписывается отдать предпочтение слушанию перед всеми другими видами деятельности.
11. В роли слушающего необходимо уметь выслушивать, терпеливо и доброжелательно относиться к говорящему.
12. Доброжелательно выслушивая говорящего, допускается сбивать его с темы, неуместно прерывать, вставлять колкие, обидные замечания, а также можно переводить слушание в собственное говорение.
13. Выслушивая, надо поставить в центр внимания говорящего и его интересы, дать ему проявить себя, подчеркнуть свой интерес к нему, подтверждать контакт внимания, понимания, этический и эмоциональный контакт с помощью невербальных средств коммуникации, междометий и т.д.
14. В роли слушателя не обязательно входить в коммуникативное взаимодействие, вовремя подавать ответную уместную реплику.
15. Не следует без нужды переходить из роли слушающего в роль говорящего; если же такой переход назрел, его следует обозначить соответствующими средствами.
16. Если слушающих больше, чем два, следует отвечать на вопрос, заданный другому собеседнику, реагировать на речь, направленную другим.

Образец выполнения задания

- 1 +
- 2 ...
- 3 ...

2. Проанализируйте описательный (нарративный) текст и постарайтесь определить, какие постулаты, правила общения нарушаются персонажем.

«Грушницкого страсть была декламировать; он закидывал вас словами, как скоро разговор выходил их круга обыкновенных понятий; спорить с ним я никогда не мог. Он не отвечает на возражения, он вас не слушает. Только что вы остановились, он начинает длинную тираду, по-видимому, имеющую какую-то связь с тем, что вы сказали, но которая в самом деле есть только продолжение его собственной речи» (М. Ю. Лермонтов).

Литература

1. Стернин И. А. Введение в речевое воздействие: учебное пособие. Воронеж, 2001. 227 с.
2. Стернин И. А. Деловое общение: учебное пособие. Изд. 3-е, исправл. и перераб. Воронеж: Родная речь, 2009. 200 с.
http://sterninia.ru/files/757/4_Izbrannye_nauchnye_publicacii/Rechevoe_vozdejstvie/Delovoye_obscheniye_2009.pdf
3. Формановская Н. А. Речевое общение: коммуникативно-прагматический подход: учебник. Москва: Русский язык, 2002. 216 с.

Практическое занятие № 8

Тема. ЗАКОНЫ И ПРАВИЛА ОБЩЕНИЯ

Теоретические вопросы

1. Понятие коммуникативного закона. Основные коммуникативные законы.
2. Риторические правила для говорящего.
3. Риторические правила для слушающего.
4. Постулаты общения.

Практическое задание

1. Познакомьтесь с описанием основных законов общения, знание которых необходимо для эффективного речевого воздействия. Заполните таблицу.

Основные законы общения

Название закона	Сущность закона
1. Закон зеркального развития общения.	Собеседник в процессе коммуникации имитирует стиль общения своего собеседника.
2.	
3.	
И т.д.	

Общие законы общения (коммуникативные законы) описывают, что происходит между собеседниками в процессе общения. Они реализуются в общении независимо от того, кто говорит, о чём, с какой целью, в какой ситуации и т.д.

1. Закон зеркального развития общения: *собеседник в процессе коммуникации имитирует стиль общения своего собеседника.* Отзеркаливание отражает принцип «подобное рождает подобное». Доброжелательная манера общения делает собеседника доброжелательным, агрессивная манера вызывает у него желание отзеркалить и ответить тем же. Наиболее часто и легко отзеркаливаются громкость речи, эмоциональность, темп речи, жесты, шаг, частота дыхания собеседника. Дети в поведении и манере речи отзеркаливают своих родителей, любимых учителей, спортивных и музыкальных кумиров. В человеческом обществе часто отзеркаливается тематика общения (– *Я сегодня что-то плохо себя чувствую... – Вы знаете, и я неважно себя чувствую...; – Представляете, сын совсем не хочет учиться! Прямо не знаю, что и делать! – Вы знаете, с*

моим та же история. Что с ними всеми происходит? Или: – Вы мне очень симпатичны! – И вы мне тоже очень нравитесь!). Тематическое отзеркаливание – эффективный приём сохранения доброжелательного контакта с собеседником, один из важнейших принципов бесконфликтного общения.

2. Закон зависимости эффективности общения от объёма коммуникативных усилий: *чем больше коммуникативных усилий затрачено говорящим, тем выше эффективность его речевого воздействия.* В общении надо применять весь арсенал вербальных и невербальных средств, соблюдать законы и правила общения, применять приёмы речевого воздействия, соблюдать нормативные правила общения, нормы этикета и т.д., то есть необходимо увеличивать затраты. Как показывает наблюдение, короткие просьбы и распоряжения всегда выполняются людьми менее охотно: они всегда воспринимаются как более грубые, агрессивные. Вежливость предполагает более развёрнутые формулы просьбы, распоряжения и т.д.: применение нескольких приёмов установления контакта, подача нескольких сигналов вежливости, расположения к собеседнику. Именно поэтому надо учиться просить, отказывать, аргументировать и т.д. развёрнуто – это всегда оказывается более эффективно.

3. Закон прогрессирующего нетерпения слушателей: *чем дольше говорит человек, тем большее невнимание и нетерпение проявляют его слушатели.* По данным исследователей, вторая половина речи оратора всегда кажется вдвое длинней первой, а последние десять минут – втрое длинней первых десяти. Можно представить общую картину следующим образом.

Время говорения	Длятся	Воспринимаются как
Первые 10 минут	10 минут	10 минут
Вторые 10 минут	10 минут	20 минут
Третьи 10 минут	10 минут	30 минут
Общая длительность речи	30 минут	60 минут

Вывод: эффективная речь должна быть короткой, и лучше, если она не будет выходить за пределы 10 минут. А будет ещё короче – будет ещё лучше.

4. Закон падения интеллекта аудитории с увеличением её размера: *чем больше людей вас слушают, тем ниже средний интеллект аудитории.* Иногда это явление называют эффектом толпы: когда слушателей много, они начинают хуже «соображать», хуже мыслить логически, хотя личный интеллект каждого отдельного человека при этом сохраняется. В умственной деятельности человека начинает доминировать правое эмоциональное полушарие, у него снижается критичность восприятия, он становится более доверчивым и внушаемым, легче реагирует на грубые шутки, примитивные призывы – особенно на негативные и деструктивные (*ломай, бей, жги, поджигай, долой*), и при этом почти не воспринимает позитивные, конструктивные призывы. Поэтому выступления перед большой аудиторией

имеют свою специфику: надо говорить коротко, эмоционально, короткими фразами, простыми выражениями, громко, уверенно, использовать простой юмор, обязательно заканчивать выступление простым и коротким призывом, лозунгом. Перед небольшой аудиторией выступать надо совсем по-другому, убеждать одного собеседника труднее всего – он совсем не такой доверчивый и внушаемый, как толпа.

5. Закон коммуникативного самосохранения: *человек в общении старается сохранить достигнутое им на данный момент коммуникативное равновесие.* Проявления этого закона многообразны. Приведем примеры.

1. Новая, непривычная идея, сообщённая собеседнику, в первый момент им обычно отвергается; отвержение новой идеи – это результат сопротивления психики факторам, дестабилизирующим психическое, физическое, интеллектуальное равновесие человека, достигнутое им на данный момент. Первый порыв всегда эмоционален, поэтому никакую идею нельзя отвергать сразу, для её осмысления нужно время, спокойная обстановка. 2. Нельзя без подготовки выпаливать новые идеи, нужно собеседника к ним подготовить – привести необходимые аргументы. 3. Люди, как правило, стараются воздерживаться от высказывания своей точки зрения, если видят, что других обрывают, не дают высказаться, критикуют. 4. Люди часто пропускают мимо ушей информацию, которая противоречит уже сложившемуся у них мнению («Да, но я всё равно считаю, что ...», «Я всё равно остаюсь при своём мнении»). 5. Люди не терпят публичных поучений, публичной критики, а от публичной похвалы человек работает лучше. 6. Человеку легче приспособиться к коммуникативному поведению группы, нежели противостоять ему (тогда уже лучше уйти из группы).

6. Закон ритма общения: *соотношение говорения и молчания в речи каждого человека – величина постоянная.* Это значит, что каждому человеку в день необходимо определённое время говорить и определённое время молчать. Средняя норма – примерно 1 час говорения и 23 часа молчания, следовательно, молчание человека в структуре общения представляет большую ценность, нежели говорение, оно более востребовано. Человеку необходимо соблюдать сложившийся, привычный для него ритм общения: мы переговорили, надо помолчать, выключиться из общения. В своей профессиональной деятельности переговаривают учителя, вузовские преподаватели, руководители, журналисты, врачи, юристы, экскурсоводы, продавцы и др. Эти люди нуждаются в систематическом отдыхе от общения, это нередко принимает форму домашней молчаливости.

Ритм общения зависит от пола, возраста, национальности: у мужчин норма говорения значительно ниже, чем у женщин; у детей и молодёжи огромная потребность в общении, у людей среднего возраста она уменьшается, а в пожилом возрасте опять возрастает; малоразговорчивы финны, эстонцы, шведы, норвежцы, в целом народы Севера, русские люди относятся к народам с большим объёмом общения.

Вместе с тем, отсутствие возможности общения, невозможность набрать свою норму говорения также тяжело переживается современным человеком.

7. Закон речевого самовоздействия: *словесное выражение идеи или эмоции формирует эту идею или эмоцию у говорящего.* Словесное выражение некоторой мысли позволяет человеку укрепиться в этой мысли, окончательно уяснить её для себя. Если человек своими словами объясняет что-либо собеседнику, он сам лучше уясняет для себя суть рассказываемого. Именно этот закон объясняет, почему можно, заставив себя принудительно улыбаться в трудной ситуации, действительно изменить своё настроение, улучшить его. То же самое и о плохом настроении, слезах: если поддаться слезам, унынию, начать много жаловаться, то эмоциональное и физическое состояние человека ухудшается. На данном законе базируется аутогенная тренировка, в основе которой – словесные команды отдаваемые человеком самому себе и регулирующие его психическое и физическое состояние («Я спокоен, сердце бьётся ровно, у меня хорошее настроение»).

8. Закон доверия к простым словам: *чем проще твои мысли и слова, тем лучше тебя понимают и больше верят.* Люди лучше воспринимают простые истины, потому что эти истины им более понятны, привычны. Для выражения простых идей необходимо использовать простые слова, короткие фразы, понятные выражения, ясные формулировки, простые и короткие лозунги.

9. Закон притяжения критики: *чем больше вы выделяетесь из окружающих, тем больше о вас злословят и тем больше людей подвергают критике ваши действия.* Люди концентрируются преимущественно на недостатках выделяющихся личностей в попытке снизить объект критики до уровня, сопоставимого с ними самими. К данному явлению необходимо относиться именно как к закону, как к неизбежности. И не нужно на него обижаться.

10. Закон самопорождения информации в группе общения: *при дефиците информации в какой-либо группе общения эта информация самопорождается в рамках группы.* Этот закон объясняет возникновение слухов разного рода: слухи возникают в условиях отсутствия объективной информации. Причина возникновения слухов – потребность людей обсуждать и вырабатывать своё отношение к проблемам, затрагивающим их интересы. Следствием этого закона является правило для каждого руководителя – давать своевременную информацию по волнующим людей вопросам.

11. Закон модификации (изменения) отклоняющегося коммуникативного поведения слушателя: *если собеседник в общении нарушает некоторые коммуникативные нормы, другой собеседник испытывает потребность сделать ему замечание, заставить изменить коммуникативное поведение (– Перестань кричать! (если собеседник начинает кричать); – Говорите громче! (если собеседник говорит очень*

тихо); – *Смелее, не стесняйтесь!* (если собеседник стесняется); – *Что это вы расхвастались?!* (говорят хвастуну)).

12. Закон ускоренного распространения негативной информации: *негативная, пугающая, способная повлечь изменения в статусе или положении людей информация имеет тенденцию к более быстрому распространению в группах общения, чем информация позитивного характера.* Это связано с повышенным вниманием людей к отрицательным фактам – в силу того, что положительное быстро принимается людьми за норму и перестаёт обсуждаться. Люди проявляют большее внимание к негативным фактам, интенсивнее обсуждают негативные факты, так как испытывают страх за своё положение, будущее, здоровье и т.д.

13. Закон искажения информации при её передаче («закон испорченного телефона»): *любая информация, передаваемая в группе общения, искажается в процессе передачи.* Искажение происходит из-за субъективной (личностной) интерпретации информации каждым следующим лицом, её получающим, а также вследствие «правила комментирования» передаваемой информации – каждый передающий информацию комментирует её в рамках своего понимания. Искажения вызываются нашим неумением слушать собеседника, а иногда и нежеланием продемонстрировать свою непонятливость и переспрашивать, когда что-либо непонятно.

14. Закон детального обсуждения мелочей: *люди охотно сосредотачиваются на обсуждении незначительных вопросов и готовы уделять этому больше времени, чем обсуждению важных проблем.* Связано это с тем, что именно по мелочам, как правило, все люди имеют своё определённое мнение, все разбираются в них, а при решении глобальных вопросов многие являются неспециалистами и не участвуют в обсуждении или присоединяются к мнению специалистов или авторитетов, не считая себя компетентными или думая, что от них ничего не зависит.

15. Закон узкого круга: *постоянное круглосуточное общение с узким кругом людей притупляет взаимный интерес.* Данный закон ориентирует нас на постоянный выход в общении за пределы этого узкого круга для сохранения нормального общения друг с другом.

16. Закон ближнего круга: *сила влияния людей друг на друга прямо пропорциональна степени их социальной близости.* В ближайший круг человека входят родные, друзья, коллеги, соседи. Их мнение будет воспринято как более верное и авторитетное, чем мнение тех, с кем человек лично не общался.

17. Закон эмоциональной аффилиации: *люди в эмоциональном состоянии стремятся объединиться в группу и общаться друг с другом.* Люди в плохом настроении ищут друзей по несчастью, радостному человеку хочется общаться с радостным же партнёром. Снятие эмоционального возбуждения ведёт к распаду подобной группы общения.

18. Закон речевого усиления эмоций: *эмоциональные выкрики человека усиливают переживаемую им эмоцию.* Например, выкрики «Ой, какой ужас!», «Ой, как страшно!» усиливают переживаемый человеком

страх. Выкрики «Ах, ты моя радость!», «Милая ты моя!», «Гол!» усиливают положительные эмоции.

19. Закон речевого поглощения эмоций: *при связном рассказе о переживаемой эмоции она поглощается речью и исчезает.* Данное явление известно в формулировке «поплакаться в жилетку» – если твою жалобу выслушали, посочувствовали, твоё огорчение, расстройство, переживание значительно ослабляется, а часто и совсем уходит. Если человек рассказывает о своей радости, то она тоже постепенно уходит: рассказал, за тебя порадовались, и всё. Ещё одной формой проявления данного закона является ни на кого не направленная эмоциональная речь, в том числе брань, ругательства, никому не адресованные («Вот, чёрт!», «Чёрт возьми!», «Проклятье!»), вплоть до самых крепких выражений.

20. Закон эмоционального подавления логики: *в эмоциональном состоянии человек теряет логичность и аргументированность речи.* Если человек возбуждён, то в его мыслительной деятельности начинает доминировать правое эмоциональное полушарие, а левое, логическое, отвечающее за рациональное мышление, за понимание и порождение связной речи, оказывается подавленным, как бы отключённым. Поэтому эмоционально возбуждённый человек не может мыслить логически, не воспринимает логическую речь, каких-либо аргументов, его речь неубедительна, бессвязна. Следовательно, возбуждённому человеку не надо ничего доказывать и убеждать его в чем-либо, не надо спорить с ним, нужно с ним соглашаться и постепенно снижать уровень его эмоционального возбуждения, успокаивать его, чтобы, в конце концов, «включить логику».

2. Выберите 5–6 законов и проиллюстрируйте их реализацию примерами ситуаций общения из собственного опыта или из литературных произведений.

Литература

1. Стернин И. А. Введение в речевое воздействие: учебное пособие. Воронеж, 2001. 112–139.
2. Стернин И. А. Деловое общение: учебное пособие. Изд. 3-е, исправл. и перераб. Воронеж: Родная речь, 2009. 200 с.
http://sterninia.ru/files/757/4_Izbrannye_nauchnye_publicacii/Rechevoe_vozdejstvie/Delovoye_obscheniye_2009.pdf
3. Формановская Н. А. Речевое общение: коммуникативно-прагматический подход: учебник. Москва: Русский язык, 2002. 216 с.

Практическое занятие № 9

Тема. РЕЧЕВОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ И МАНИПУЛЯЦИЯ

Теоретические вопросы

1. Понятие речевого воздействия. Аспекты речевого воздействия: вербальный – невербальный.
2. Способы речевого воздействия на личность.
3. Манипуляция как тип речевого воздействия. Способы манипулятивного воздействия.

Практическое задание

1. Проиллюстрируйте способы речевого воздействия на человека (по возможности все) примерами ситуаций общения из собственного опыта или из литературных произведений.

2. Проиллюстрируйте способы манипулятивного воздействия на человека примерами ситуаций общения из собственного опыта или из литературных произведений.

Литература

1. Стернин И. А. Введение в речевое воздействие: учебное пособие. Воронеж, 2001. 227 с.
2. Стернин И. А. Деловое общение: учебное пособие. Изд. 3-е, исправл. и перераб. Воронеж: Родная речь, 2009. 200 с.
http://sterninia.ru/files/757/4_Izbrannye_nauchnye_publicacii/Rechevoe_vozdejstvie/Delovoye_obscheniye_2009.pdf
3. Формановская Н. А. Речевое общение: коммуникативно-прагматический подход: учебник. Москва: Русский язык, 2002. 216 с.
4. Шейнов В. П. Искусство убеждать: учебно-практическое пособие. Москва: ПРИОР, 2002. 301 с.

Практическое занятие № 10

Тема. КОММУНИКАТИВНАЯ НЕУДАЧА, ЕЁ ПРИЧИНЫ

Теоретические вопросы

1. Понятие коммуникативной неудачи и коммуникативного самоубийства.
2. Причины коммуникативных неудач, их возможные классификации.
3. Экстралингвистические и лингвистические причины коммуникативных неудач.

Практическое задание

1. Проанализируйте причины разнообразных коммуникативных неудач (перепишите каждую ситуацию и в конце укажите причину коммуникативной неудачи).

А. Жена (мужу). – Ты опять нахамил маме! Муж. – ?!

Жена. – Мама сказала, что просила тебя полить огород, а ты отказался. Муж. – Не было этого! Ничего она не просила!

Жена. – Она тебе сказала: «Я плохо себя чувствую, а мне еще огород поливать надо» (пример К. Ф. Седова).

Б. – Извините, сколько стоит масло?

– У вас что, глаз нет? (запись устной речи).

В. – Сережа не звонил?

– Что, что? Говори внятно, а то бормочешь себе под нос.

– И вовсе я не бормочу! Что я, кричать должна?

Г. Корейский аспирант научному руководителю:

– Садитесь, пожалуйста, в вашем возрасте надо сидеть.

– Что это вы меня в старухи записываете?

– Но возраст вызывает у нас самое большое уважение!

2. Охарактеризуйте обыгрывание в анекдотах коммуникативных неудач.

А. *Учительница истории на уроке:*

– Петров, кто взял Измаил?

– Не я, Анна Сергеевна!

В учительской:

– Представляете, я спрашиваю Петрова, кто взял Измаил, а он говорит: «Не я!»

– Ну взяли, так отдадут. Ведь дети же.

С директором школы:

- Представляете, я рассказываю в учительской, что на вопрос: «Кто взял Измаил?» Петров ответил: «Не я». А мне говорят, что, мол, раз взяли – отдадут!
- Какой класс?
- 5 «б».
- Эти не отдадут.

Б. В школе под Рязанью:

- Сидоров, читай стихотворение, которое я задала.
- Поздняя осень, грачи улятели...
- Да как же «улятели»? Мы изучаем язык Толстого и Достоевского, Тургенева и Чехова. Ну почему «улятели»?
- Клявать стало нечего, вот и улятели.

3. Приведите примеры коммуникативных неудач из собственного опыта. Объясните их причины.

Литература

1. Стернин И. А. Введение в речевое воздействие: учебное пособие. Воронеж, 2001. 227 с.
2. Стернин И. А. Деловое общение: учебное пособие. Изд. 3-е, исправл. и перераб. Воронеж: Родная речь, 2009. 200 с.
http://sterninia.ru/files/757/4_Izbrannye_nauchnye_publicacii/Rechevoe_vozdejstvie/Delovoye_obscheniye_2009.pdf
3. Формановская Н. А. Речевое общение: коммуникативно-прагматический подход: учебник. Москва: Русский язык, 2002. 216 с.
4. Шейнов В. П. Искусство убеждать: учебно-практическое пособие. Москва: ПРИОР, 2002. 301 с.

Практическое занятие № 11

Тема. НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ОБЩЕНИЯ

Теоретические вопросы

1. Роль невербальной коммуникации в общении. Соотношение вербального и невербального речевого воздействия.
2. Понятие невербальных сигналов, их классификация. Кинесика, проксемика, паралингвистика.
3. Понятие жеста, типология жестов.
4. Национальная специфика невербальной коммуникации.

Практическое задание

1. Найдите в отрывках из художественных текстов описание невербальных компонентов коммуникации. Проанализируйте их значение. Отметьте их место и роль по отношению к высказыванию.

А. – Однажды я чувствую, он стоит за мной, – продолжала она, – я, не оборачиваясь, спрашиваю: «Вы не заберете Сашу?». Он молчит, ничего не отвечает. Я не выдержала, оглянулась, он приложил палец к губам, пятится от меня и пропал в толпе.

– Все это твое больное воображение, – сказал Саша (А. Рыбаков).

Б. – А табличке не доверяете? – укоризненно и почти плача спросил Толик.

– Доверяю, мальчик, доверяю полностью. Но ... Он поднял палец вверх и поучительно произнес, почти торжественно:

– Доверяй, но проверяй! – и повел Бима (Г. Троепольский).

В. Сдуру ли или спяну, он в тот же конверт вложил и мои индивидуальные графики. Я, как только заметил пропажу, выпил и схватился за голову.

А там, в управлении, тоже – получили пакет, схватились за голову, выпили и в тот же день въехали на «Москвиче» в расположение нашего участка (В. Ерофеев).

Г. – Молчать! Не ссориться! Чтобы не было ссор! – крикнула повелительно Грушенька и стукнула ножкой об пол (Ф. Достоевский).

Д. Он все сказал. И теперь ждал ответа. Наконец та, поджав губы, выговорила: – Больше я не буду звонить (В. Маканин).

2. Отметьте в примерах взаимодействие различных средств и компонентов невербальной коммуникации. Особо отметьте значение пауз для передачи эмоционального состояния персонажа. Охарактеризуйте значимые фонации.

А. Бездомный дико и злобно вытаращил глаза на развязного неизвестного, а Берлиоз спросил, криво усмехнувшись: – А кто именно? Враги? Интервенты? (М. Булгаков).

Б. Поля (вставая со стула, на который только что села): «Нил... Васильевич сделал... сказал мне... вчера вечером... спросил...».

Бессеменов: «Что спросил?... Ну?»

Нил (спокойно): «Вы не пугайте ее... Я спросил ее – не хочет ли она выйти за меня замуж» (М. Горький).

В. – Саша! – лицо Кати ... сделалось вдруг замкнутым, глаза недоверчиво округлились, голос упал до настороженного шепота (В. Тендряков).

Г. – Ааа! – промычал Вронский, схватившись за голову. – Ааа! Что я сделал (Л. Толстой).

Д. Девочка молчала, смотрела вперед. Учитель тоже молчал. Пока ехал по улице, все втягивал в плечи голову, точно бы убегал от кого-то, таился (В. Тендряков).

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое невербальное речевое воздействие?
2. Как соотносится вербальное и невербальное речевое воздействие?
3. Могут ли невербальные сигналы быть многозначными?
4. В каком возрасте наиболее активна невербальная коммуникация?
5. Какая артикуляция во всех странах считается признаком интеллигентности, воспитанности?
6. Что такое невербальные сигналы?
7. Какие явления относятся к невербальным сигналам? Дайте определение этих явлений.
8. Что исследует кинесика, проксемика и паралингвистика?
9. Что такое соматизмы?
10. Что такое жесты?
11. По каким критериям классифицируются жесты в научной литературе?
12. Назовите типы жестов, которые выделяются по каждому критерию.
13. Могут ли жесты обладать национальной спецификой?

Литература

1. Стернин И. А. Введение в речевое воздействие: учебное пособие. Воронеж, 2001. 227 с.
2. Стернин И. А. Деловое общение: учебное пособие. Изд. 3-е, исправл. и перераб. Воронеж: Родная речь, 2009. 200 с.
http://sterninia.ru/files/757/4_Izbrannye_nauchnye_publicacii/Rechevoe_vozdejstvie/Delovoye_obscheniye_2009.pdf

3. Формановская Н. А. Речевое общение: коммуникативно-прагматический подход: учебник. Москва: Русский язык, 2002. С. 198–210.
4. Шейнов В. П. Искусство убеждать: учебно-практическое пособие. Москва: ПРИОР, 2002. 301 с.

Практическое занятие № 12

Тема. ОБРАЩЕНИЕ КАК СРЕДСТВО АДРЕСАЦИИ

Теоретические вопросы

1. Обращение с синтаксической точки зрения.
2. Коммуникативно-прагматический подход к обращению:
 - а) семантическая структура обращения;
 - б) лингвистическая база для обращений;
 - в) свободные и несвободные обращения с позиций коммуникативно-прагматического подхода;
 - г) анализ обращения с точки зрения социолингвистики.

Практическое задание

1. Определите позицию обращения относительно текста и его ведущую функцию. Какие обращения можно отнести к регулирующим, а какие – к адресующим?

А. – Здравствуйте, господа лыжники, не пугайтесь, – говорит один. – Я Грибов.

– А, Грибов! – говорит Шура. – Здравствуй, брат... (Ю. Трифонов).

Б. Граждане пассажиры! В связи с ремонтом эскалатора вход в метро ограничен с 8 до 12 часов.

В. – Господа, товарищи! Прекратите шум, давайте займемся делом! Тише, тише! Мы начинаем!

Г. – Дайте, голубчик, слово, что вы будете слушаться во всем Евгения Федоровича (А. Чехов).

Д. Я вошел, и человек маленького роста, с бороденкой, в куртке с зелёными петлицами, немедленно преградил мне дорогу.

– Вам кого, гражданин? – подозрительно спросил он и растопырил руки, как будто хотел поймать курицу (М. Булгаков).

2. Опираясь на анализ обращений, определите статус и роли коммуникантов, характер их взаимоотношений.

А. – Здорово, Пантелей! Все благополучно?

– Слава богу, Иван Иванович» (А. Чехов).

Б. – Дядя Матвей, тут товарищи интересуются Лосевым, вы знали его?» (Д. Гранин).

В. – Эй, парень, поди сюда!

Юрка исподлобья смотрел в сторону говорящего (Н. Дубов).

Г. В рабочей столовой он поглядывал на молоденьких прядильщиц, что ели булочки с кефиром за соседним столиком. Вдруг одна из них поднялась и направилась прямо к Валерию.

– Товарищ корреспондент, вас можно на минутку?

– Пожалуйста (П. Шестаков).

Д. (Пожилой колхозник молодому агроному)

– Гляди, Акимыч! Петька к нам побежал... Что за оказия?

Действительно, Петька торопливо бежит, придерживая одной рукой зайца. Вот он уже близко и на бегу кричит:

– Дедушка! Владимир Акимович! Там... там два дерева... срублены... большие! (Г. Троепольский).

Е. – Дама, проходите, садитесь.

– Ой, какая же я дама?

– А то кто?! Не девушка же! Ну, не нравится – пусть будет клиент (запись устной речи).

Ж. Он подошел к столу, где сидел мужчина.

– Мне нужно видеть Астафьеву.

– Она на втором этаже, – сказал вахтер.

– Тетя Катя! – крикнул он поднимавшейся по лестнице пожилой женщине. – Передайте Елене Александровне, что к ней пришли... (Г. Бокарев, Ю. Карасик).

З. Тогда Максим сам пошел в кухню, за плечо повернул мать к себе лицом.

– Вы что-то скрываете, Татьяна Егоровна! Извольте, сударыня, говорить правду! (В. Липатов).

И. «Дорогой Сергей Леонтьевич! Немедленно в Театр! Завтра начинаю репетировать «Черный снег» в 12 часов дня. Ваш Ф. Стриж» (М. Булгаков).

3. Представьте разные способы обращения к одному и тому же лицу на основе личного имени (образец см. в лекции).

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое обращение с синтаксической точки зрения?
2. Как различаются обращения в зависимости от их места в тексте? Дайте определение указанным типам обращения.
3. Что собой представляет обращение с точки зрения коммуниктивно-прагматического подхода? К какой сфере принадлежит обращение с позиций этого подхода?
4. Какие компоненты входят в семантическую структуру обращения?
5. На какие группы В. Е. Гольдин делит лексемы (слова), способные принимать роль обращения?
6. Какие функции выполняет обращение? Объясните суть этих функций.
7. Как рассматривается обращение с точки зрения социолингвистики?

Литература

1. Стернин И. А. Введение в речевое воздействие: учебное пособие. Воронеж, 2001. 227 с.
2. Стернин И. А. Деловое общение: учебное пособие. Изд. 3-е, исправл. и перераб. Воронеж: Родная речь, 2009. 200 с.
http://sterninia.ru/files/757/4_Izbrannye_nauchnye_publicacii/Rechevoe_vozdejstvie/Delovoye_obscheniye_2009.pdf
3. Формановская Н. А. Речевое общение: коммуникативно-прагматический подход: учебник. Москва: Русский язык, 2002. С. 84–95.
4. Шейнов В. П. Искусство убеждать: учебно-практическое пособие. Москва: ПРИОР, 2002. 301 с.

Практическое занятие № 13

Тема. РЕЧЕВОЙ ЭТИКЕТ

Теоретические вопросы

1. Соотношение понятий «этикет» и «речевого этикета». Функции речевого этикета.
2. Стереотипность формул и выражений речевого этикета.
3. Соотношение «речевого этикета и вежливость».
4. Соотношение «речевого этикета и культура».
5. Речевого этикета с точки зрения речевых актов.
6. Пособия по речевому этикету.

Практическое задание

1. В данных примерах определите функцию выражений речевого этикета.

А. Полевой: Доброго здоровья, Софья Петровна. Как поживаете? Здоровы? Разрешите представить – Алексей Алексеевич Ярцев.

Софья Петровна: Очень рада (Б. Лавренев).

Б. Любовь: Освободи Кошкина и жегловцев.

Яровой: Люба, эта просьба невыполнима (К. Тренев).

В. – Извините меня, что я в пылу нашего спора забыл представить себя. Вот моя визитная карточка (М. Булгаков).

Г. Тальберг: Итак, позволь пожелать тебе всего хорошего. Берегите Елену (М. Булгаков).

Д. Лариосик: Что мне спасибо! Из спасибо шинели не сошьешь. Ой, извините, Елена Васильевна, это я от Мышлаевского заразился. Вы знаете, такие выражения вырываются (М. Булгаков).

Е. Рак: Не внесете, Сергей Антипыч?

Обрыдалов: Ни за какие коврижки! (Б. Ромашов).

2. Определите переносные значения этикетных выражений и подберите соответствующие синонимы.

А. Штубе: Служить этому быдлу? Забыть честь и достоинство офицера и дворянина? Покорно благодарю (Б. Лавренев).

Б. Штубе: Я не могу. Я нездоров. Пусть без меня.

Берсенов: Ну, это извини, мой милый. Не настолько ты нездоров (Б. Лавренев).

В. – А я варежки потеряла! – Поздравляю» (запись устной речи).

Г. – Мам, а у меня двойка. – Здравствуйте! (запись устной речи).

Д. – А я, брат, с ярмарки. Поздравь: продулся в пух! (Н. Гоголь).

3. По выражениям речевого этикета определите социальные признаки говорящих.

А. Воланд обратился к Маргарите: Итак, прошу вас! Заранее благодарю вас. Не теряйтесь и ничего не бойтесь (М. Булгаков).

Б. Городничий: Ну что, друг, тебя накормили хорошо?

Осип: Накормили, покорнейше благодарю, хорошо накормили» (Н. Гоголь).

В. «Молодые люди, – заявил Ипполит Матвеевич высокопарно, – позвольте вас поздравить, как говаривалось раньше, с законным браком». Произнесши эту тираду, Ипполит Матвеевич пожал новобрачным руки (И. Ильф, Е. Петров).

Г. – Сделайте милость, ваше благородие, доведите до порядка! Лошади два дня не евши и хозяин, чай, серчает.

– Да пойми ты, дубина, что это не наше дело! (А. Чехов).

Вопросы для самоконтроля

1. Как связаны понятия «этикет» и «речевой этикет»?
2. Что такое речевой этикет?
3. Какие функции выполняет речевой этикет?
4. Является ли речевой этикет образцом стандартизованного речевого поведения?
5. Как соотносятся речевой этикет и вежливость?
6. Что обозначает термин «социальное поглаживание»?
7. Как связаны речевой этикет и культура народа?
8. Что собой представляет речевой этикет в своём осуществлении?
9. Какие этикетные речевые акты выделяются в научной литературе?
Приведите примеры.
10. Что такое экспрессивы? Входят ли они в сферу речевого этикета?
11. Могут ли ответные реплики выполнять этикетную функцию?
12. Какова функция этикетной рамки общения?

Литература

1. Формановская Н. А. Речевое общение: коммуникативно-прагматический подход: учебник. Москва: Русский язык, 2002. С. 177–195.
2. Шейнов В. П. Искусство убеждать: учебно-практическое пособие. Москва: ПРИОР, 2002. 301 с.

Практическое занятие № 14

Тема. НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ОБЩЕНИЯ

Теоретические вопросы

1. Понятия «культурный шок», «коммуникативный шок».
2. Национальное коммуникативное поведение.
3. Нормы общения: общекультурные, ситуативные, индивидуальные.
4. Менталитет, групповой менталитет, национальный характер, коммуникативное поведение и национальное коммуникативное сознание.
5. Изучение коммуникативного сознания. Национальная специфика коммуникативного сознания.
6. Понятие доминантных особенностей коммуникативного поведения народа.

Практическое задание

1. По содержанию лекции «Национальные особенности общения» составьте перечень вопросов, который вы предложили бы студентам группы для проверки понимания основных положений темы.

2. Пользуясь источниками, заявленными в списке литературы (основной из них – № 1), опишите особенности коммуникативного поведения разных народов – англичан, американцев, французов, испанцев, немцев, японцев, китайцев и др.

3. Опишите доминантные особенности коммуникативного поведения представителей вашей страны.

Литература

1. Стернин И. А. Введение в речевое воздействие: учебное пособие. Воронеж, 2001. С. 159–179.
2. Стернин И. А. Деловое общение: учебное пособие. Изд. 3-е, исправл. и перераб. Воронеж: Родная речь, 2009. 200 с.
http://sterninia.ru/files/757/4_Izbrannye_nauchnye_publicacii/Rechevoe_vozdejstvie/Delovoye_obscheniye_2009.pdf
3. Формановская Н. А. Речевое общение: коммуникативно-прагматический подход: учебник. Москва: Русский язык, 2002. 216 с.
4. Шейнов В. П. Искусство убеждать: учебно-практическое пособие. Москва: ПРИОР, 2002. 301 с.