**Предмет - Коммуникативный практикум, группа АДП-22**

**Задание на 26.10. (2 часа)**

**Формы речевой коммуникации**

Диалог.

В зависимости от направленности речевого потока при коммуника­ции выделяют диалогическую и монологическую речь.

Диалогом называется форма речи, состоящая из обмена высказываниями-репликами, характеризую­щаяся ситуативностью (зависимостью от обстановки разговора), контекстуальностъю (обусловленностью предыдущими высказыва­ниями), непроизвольностью и малой степенью организованности (неза­планированным характером). Диалог обычно противопоставляет­ся монологу. Подвидом диалога является полилог, возникающий при числе участников речевого общения, большем двух.

К основным языковым особенностям диалога относятся:

-наличие повторов и переспросов в реагирующих репликах;

-синтаксическая  неполнота   реплик,   компенсируемая   за  счет предыдущего высказывания;

-обилие вопросительных и побудительных предложений.

Выделяют следующие типы диалога:

Информативный диалог обычно состоит из вопрос-ответных пар, целью является получение информации.

Прескриптивный диалог содержит просьбу, приказ или отказ выполнить предлагаемое действие. При этом говорящий выдает программу действий, а отвечающий берется за ее исполнение.

Диалог — обмен мнениями — это обычно спор, дискуссия.

Диалог, ведущийся с целью установления/регулирования межличностных   отношений.

Праздноречивый диалог направлен или на эмоциональное общение (жалобы, хвастовство, восхищение, опасение, страх).

Общие правила диалога таковы:

получателю сообщения рекомендуется выслушивать обращенное к нему высказывание;

вопрос требует ответа;

повеление требует ответа действием или словом;

повествование требует ответа повествованием или внимательным молчанием

умолчание, если нет вопроса;

пересказ другому лицу, если нет специального побуждения и запрещения.

Нормальный диалог предполагает соблю­дение базовых нормативных принципов, регулирующих поведе­ние собеседников — так называемых коммуникативных максим П. Грайса:

Максима кооперации составляет основу коммуникации. Она предполагает готовность партнеров к сотрудничеству. Собе­седники могут выражать несогласие, спорить, но они должны включаться в разговор таким способом, который соответствует его общей линии и целям.

Максима количества. Каждый должен вносить в разговор достаточно, но не слишком много информации.

Максима качества предписывает правдивость высказыва­ния.

Максима релевантности. Согласно ей, реплики должны быть уместны и отвечать текущему контексту разговора.

Максима    способа    коммуникации   требует избегать неясности, двусмысленности, дезорганизующих действий.

*Монолог*

Монолог - форма речи, образуемая в результате активной речевой деятель­ности, рассчитанная на пассивное и опосредованное восприятие и прак­тически не связанная с речью собеседника ни в содержательном, ни в структурном отношении. Монолог противоречив по своей сути: с одной стороны, раз человек заговорил, значит, он рассчитывает на общение, с другой — монолог абсолютно не приспособлен к непо­средственному общению, он предполагает, что слушающий только слушает, но не отвечает.

Основные коммуникативные ситуации употребления моноло­га — сфера искусства, ораторские выступления, общение по телеви­дению и радио, ситуация обучения. В бытовом общении монологическая речь встречается редко.

Для монолога типичны значительные по размеру фрагменты текста, состоящие из структурно и содержательно связанных между собой высказываний, имеющие индивидуальную композиционную построенность и смысловую завершенность. Сте­пень проявления этих признаков зависит от жанровой принадлеж­ности (художественный монолог, ораторская речь, бытовой рас­сказ и др.) и от функционально-коммуникативной принадлежности (повествование, рассуждение, убеждение).

Классифицировать   монологи   можно    по   цели   высказывания:

-Монолог убеждающей   окраски — примитивная форма ораторской речи;

-Монолог  лирический — речевая форма изъявления пере­живаний и эмоций;

-монолог   драматический  — язык слов путем мимики, жестов и т.п.;

-монолог  сообщающего   типа, который подразделяете на монолог-рассуждение и монолог-сообщение.

-по   времени   подготовки — могут готовиться заранее, а могут быть и неподготовленными;

-по содержанию сообщения — сообщения, передающие содержание другого текста подробно; сообщения, передающие содержание другого текста кратко; сообщения, составленные на основе нескольких текстов; сообщения, в которых говорящий выражает свою точку зрения по какому-либо вопросу; сообщения, содержание которых дано в неявной форме;

-по  форме  сообщения и по самостоятельности  выделяют сообщения, имеющие готовую форму; сообщения, имеющие фиксированную форму; сообщения, конструируемые полностью самостоятельно;

Обязательной чертой любого связного монологического высказывания является наличие межфразовых связей, объединяющих предложения и словосочетания в единый текст. Можно выделить две группы таких связей: построенные по типу зацеплений и построенные по типу повтора.

Зацепление - такая форма связи, при которой какой-либо одного предложения указывает на элемент другого предложения, «зацепляется» за него: так происходит передача смысла от одного предложения к другому.

Анафора — отсылка к ранее сказанному; осуществляется способами, включая и такие простые, как повтор лексических единиц, использование союзов.

Катафора - обращение к последующим элементам текс­та обеспечивается числительными, вопроси­тельными словами.

Повторы — второй тип межфразовых связей. Они могут быть лексическими, грамматическими, синтаксическими или семанти­ческими. В классической риторике выделяют такие типы повто­ров, как многосоюзие, бессоюзие, традукция (повтор слова в раз­ных главных формах), хиазм (я в мире и мир во мне — обращенный параллелизм), параллелизм, градация (расположение по степени убывание — возрастание).

***Спор как разновидность речевой коммуникации***

Под спором обычно понимается всякое столкновение мнений, разных точек зрения по какому-либо вопросу, предмету, борьба, при которой каждая из сторон отстаивает свою правоту. Полемикой называют такой спор, при котором имеется конфронтация, противостояние. Дискуссия - публичный спор, целью которого в отличие от полемики является выяснение и сопоставление разных точек зрения, поиск, нахождение правильного решения спорного вопроса.

Споры, включая как полемику, так и дискуссию, можно класси­фицировать по нескольким основаниям:

-число участников: спор-монолог (человек спорит сам с собой, это так называемый внутренний спор); спор-диалог (полемизи­руют два лица); спор-полилог (ведется несколькими или многи­ми лицами);

-число слушателей: без слушателей; спор при слушателях, в кото­ром обязательно учитывают реакцию слушателей; спор для слу­шателей, рассчитанный только на то, чтобы произвести на слу­шателей впечатление;

-цель спора: спор из-за истины, спор для убеждения кого-либо, спор для победы, спор ради спора;

-социальная значимость предмета спора (актуальность пробле­мы): спор, который отражает   общечеловеческие интересы; спор, который отражает групповые интересы; спор, который от­ражает семейные интересы; спор, который отражает личные интересы;

-форма проведения спора: устный спор; письменный спор;

-подготовленность спора: организованные споры, которые пла­нируются заранее так, что стороны имеют возможность ознако­миться с предметом спора, определить свою позицию, проду­мать аргументы; неорганизованные споры, которые возникают стихийно и обычно менее плодотворны, чем организованные;

Существуют два способа подтверждения собственной правоты:

Убеждение. Выделяют следующие разновидности человеческих желаний, к которым следует апеллировать с целью победы в споре: физическое благополучие (самосохранение); общественные интересы (семья, репутация авторитет); развлечение; чувство собственного достоинства.

Доказательство — логическое действие. По способу ведения различают прямые и косвенные доказательства, по форме умозаключения — индуктивные и дедуктивные.

Аргумент - составная часть всякого доказательства, под которым понимается мысль, истинность которой проверена и доказана и которая поэтому может быть приведена в обоснование истинности или ложности высказанного положения.

Аргументы бывают следующих типов:

сильные аргументы — не вызывают критики, их невозможно опровергнуть, разрушить, не принять во внимание (точно уста­новленные и взаимосвязанные факты и суждения, вытекающие из них; законы, уставы, руководящие документы, если они ис­полняются и соответствуют реальной жизни, и др.);

слабые — вызывают сомнения оппонентов (выводы из непол­ных статистических данных);

несостоятельные — позволяют разоблачить, дискредити­ровать соперника, применившего их.

Демонстрация - логическое рассуждение, в процессе которого из аргу­ментов выводится истинность или ложность тезиса. Под демонстра­цией понимается и совокупность логических правил, используемых в доказательстве.

 ***Стратегия и тактика аргументации***

Стратегия аргументации определяется коммуникативном намерением, целью — убедить, победить, достичь согласия, самоутвердиться и т.д. и строится на основе выбора принципа коммуникации, стиля общения и коммуникативной мзде наиболее адекватной конкретной ситуации. Стратегическими принципами аргументации выступают законы логики, правила рассуждения.

Первый шаг к построению стратегии аргументирования собст­венной позиции — диагностика коммуникационного процесса. При этом определяется принцип коммуникации и выбирается стиль об­щения.

Психотехнический принцип - принцип гуманистической психологии, согласно которому субъекты общения рассматриваются как единое целое, образующее конкретную ситуацию. Главной целью коммуникативного процесса в данном случае вы­ступает владение ситуацией.

Методы обращения с людьми, приведенные ниже, отвечают пси­хотехническому принципу коммуникации:

1) не критиковать, потому что критика бесполезна: она заставля­ет человека обороняться, занимать агрессивную позицию, оправ­дывать себя. В 99 случаях из 100 люди себя ни в чем не обвиняют, даже если они не правы.

2) уважать чувство собственного достоинства человека.

3) владеть ситуацией общения настолько, чтобы побуждать человека хотеть сделать то, что в данном случае необходимо.

Технологический принцип коммуникации. Рассматриваемый принцип в качестве главного метода предполагает манипуляцию объектами коммуникации с помощью тех или иных средств воздействия (средств массовой информации, психологического  давления, гипноза,   внушения). В подсознании субъекта коммуникации сохраняется установка избранность (Я-это совсем другое дело). Целью коммуникации в данном случае может быть формирова­ние модели принятия решения или стратегии поведения.

Вступая в общение, нужно выявить: что является главной характеристикой коммуникации, за что бороться, чем поступиться и каких  пределов  можно  отступать,   не  нарушая сформулированных принципов.

Общим критерием делового стиля общения выступает разведение принципов «по существу» или «по форме», что определяет общую стратегию коммуникации. В зависимости от преобладающей линии поведения выделяют: конструктивный стиль делового общения, ориентированный на оптимальный учет интересов субъектов коммуникации; силовой стиль, для которого характерна тактика давления, подчинения позиций какой-то од­ной, приоритетной; при этом разновидностью силового стиля яв­ляются конфликтные стили — борьба и конфронтация; мягкий стиль, ориентированный на сотрудничество, характеризуется ком­промиссами, маневрами, конвенциями.

Тактика аргументации — способ наиболее эффективной подачи аргу­ментов, формы реакции на контраргументы противника, приемы и методы достижения стратегической цели аргументации.

Корректные тактические приемы:

-создание трудностей оппоненту;

-концентрация аргументов — накопление в поле аргументации таких доводов, которые независимо от других поддерживает собственный тезис и опровергают тезис противника;

-перекладывание тягот доказательства на плечи оппонента. В на­именее выгодной положении оказывается тот, кто вынужден больше доказывать, поскольку это приводит к растрачиванию аргументов, делает позицию более открытой для критики;

-возражение оппоненту не должно быть поспешным.

Некорректные тактические приемы:

-уклонение от темы;

-аргумент к личности — угрозы, инсинуации, намеки, разоблаче­ния;

-демонстрация силы — угроза закрыть обсуждение вопроса.

Стратегия и тактика аргументации составляют основные деловой коммуникации. При этом следование корректным тактическим приемам в процессе аргументирования собственной позиции, предполагающим уважение чувства собственного достойно оппонента, составляет основу  конструктивного  стиля  аргументации

Самостоятельная работа – конспект в тетрадь по предмету!!!

 Преподаватель Александрова И.А,