



Томский государственный педагогический университет

Русский язык и культура речи

**Ирина Викторовна Салосина,
к.п.н., доц., доцент кафедры славянской филологии и межкультурной
коммуникации**



Томский государственный
педагогический университет

Структурные и коммуникативные свойства языка

Язык – знаковая система.

Единицы языка	Уровни	Разделы



Язык – знаковая система.

- состоит из множества элементов;
- элементы находятся в связи друг с другом;
- элементы образуют единство, одно целое.

Единицы языка	Уровни	Разделы
Звуки, фонемы	Фонетический	Фонетика
Морфемы	Морфемный	Морфемика
Слова	Лексический	Лексикология
Формы и классы слов	Морфологический	Морфология
Предложение	Синтаксический	Синтаксис



Функции языка

Коммуникативная

Когнитивная

Аккумулятивная

Эмоциональная

Волюнтативная



Национальный язык - средство устного и письменного общения нации. Наряду с общностью территории, исторической, экономической и политической жизни, а также психического склада язык является ведущим показателем исторической общности людей, которую принято называть термином *нация* (лат. natio – племя, народ).

Территориальный диалект – это одна из разновидностей национального языка, имеющая общие языковые особенности и служащая средством общения жителей рядом расположенных деревень.

Социальный диалект, или жаргон – речь социальных и профессиональных групп людей (моряков, компьютерщиков, студентов и др.).

Просторечие – это тоже одна из разновидностей национального языка, которая не имеет своих языковых особенностей, а характеризуется набором языковых средств, нарушающих нормы литературного языка

Под **литературным языком** в этой связи понимается система элементов языка, речевых средств, отобранных из национального языка и ставших образцовыми и общеупотребительными.



Параметры	Письменная форма	Устная форма
Форма реализации	графически закрепленная; подчиняется нормам: орфографическим, пунктуационным	звучащая; подчиняется нормам: орфоэпическим, интонационным
Отношение к адресату	опосредованное	непосредственное
Порождение формы	возможно редактирование	создается спонтанно



Функциональный стиль – это разновидность литературного языка, которая обслуживает определенную сферу общения и обладает особым набором языковых средств, позволяющим выполнять поставленные коммуникативные задачи.

Выделяют пять функциональных стилей литературного языка: разговорный, научный, официально-деловой, публицистический, художественный.





- Закон зеркального развития общения.
- Закон возрастающего нетерпения слушателей.
- Закон падения интеллекта аудитории с увеличением её размера.
- Закон первичного отторжения новой идеи.





- Закон ритма общения.
- Закон речевого самовоздействия.
- Закон отторжения публичной критики.
- Закон доверия к простым словам.
- Закон притяжения критики.
- Закон ускоренного распространения негативной информации.
- Закон искажения информации при её передаче.
- Закон эмоционального подавления логики.
- Закон детального обсуждения мелочей.



№	Предмет анализа
1.	Тема и цель речи
1.1.	Сформулируйте тему и цель выступления
1.2.	Подходят ли они оратору?
1.3.	Подходят ли они аудитории?
2.	Структура речи
2.1.	Есть ли четкий план?
2.2.	На какие части можно разделить речь?
3.	Язык
3.1.	Какие языковые средства использует оратор: лексические, грамматические, средства художественной выразительности?
4.	Невербальные средства
4.1.	Какие невербальные средства использует оратор?
4.2.	Правильно ли используются: жесты, интонация, возможности голоса и т.д.?
4.3.	Правильно ли подобрана одежда?
5.	Реакция аудитории
5.1.	Как аудитории реагирует на оратора? Добился ли оратор цели выступления?



Шло занятие по истории. Лена, взглянув украдкой на часы, прошептала соседке:

- Когда же, наконец, это занятие закончится?
- Ох, у меня уже сил нет ..., – откликнулась та и продолжила:
- Ты подготовила доклад по литературе?
- Не успела. Марья Степановна надоела: все я да я готовлю доклады. Вот ты ни разу доклад не делала...
- А почему это я должна? С какой, собственно, стати?
- А я почему? Но тут прозвенел долгожданный звонок.

Стернин И.А. Деловое общение: учебное пособие. 2009.С. 15.



Воспользуйтесь законом отзеркаливания и вежливо, развернуто отзеркальте:

1. Сегодня я с таким трудом добрался до работы!
2. Мой младший брат совсем отбился от рук.
3. Как все стало дорого!
4. Приятной вам поездки!
5. Хорошего вам отпуска!
6. Приятно вам провести время!
7. Вы такой интересный собеседник.
8. Спасибо, я узнал от вас очень много нового

Стернин И.А. Деловое общение: учебное пособие. 2009.С. 15.



Задание. Прочитайте речь О.Бендера во время автопробега.

Председатель комиссии по встрече автопробега протянул в своей приветственной речи такую длинную цепь придаточных предложений, что не мог из них выкарабкаться в течение получаса. ...

- Я рад, товарищи, - заявил Остап в ответной речи, - нарушить автомобильной сиреной патриархальную тишину города Удоева. Автомобиль, товарищи, не роскошь, а средство передвижения. Железный конь идет на смену крестьянской лошадке. Наладим серийное производство советских автомашин. Ударим автопробегом по бездорожью и разгильдяйству. Я кончаю, товарищи. Предварительно закусив, мы продолжим наш далекий путь. (И.Ильф, Е.Петров. «Золотой теленок»).

Стернин И.А. Деловое общение: учебное пособие. 2009.С. 16.



Доклад кончился, и председательствующий профессор Дробыш предложил задавать вопросы. Первым поднялся Пятаков:

– Скажите, пожалуйста, ваш молоток не очень сильно трясет?

Докладчик, услышав вопрос, оторопело захлопал глазами. Его путь в науку лежал через среднюю с уклоном и высшую школы. С живым производственником он встретился впервые. Наступила томительная пауза. На помощь молодому коллеге пришел многоопытный профессор Дробыш:

– Товарищ имеет в виду, – пояснил он, – в какой степени одна из важнейших характеристик установки – вибрационная константа – соответствует условиям применения, исключая отрицательное воздействие виброфактора на исполнителя.

– Вопрос понял, – облегченно кивнул головой кандидат.

– Поясняю. В результате проведенных экспериментов удалось выяснить, что частотная 28 амплитуда среднеквадратичной погрешности совпадает с математическим ожиданием результата, поэтому есть все основания предполагать, что данное соответствие действительно имеет место. Теперь захлопал глазами Пятаков. На помощь опять поспешил профессор:

– Докладчик считает, что работать молотком можно. У вас есть еще вопросы?



**Принцип терпимости к собеседнику:
принимайте собеседника таким, каков он есть.**

Правила:

- Не пытайтесь переделывать собеседника в момент разговора.
- Пытайтесь преодолеть негативную установку к собеседнику.
- При общении отвлекайтесь от недостатков собеседника.
- Приспосабливайтесь к собеседнику.



Принцип благоприятной самоподачи

Правила:

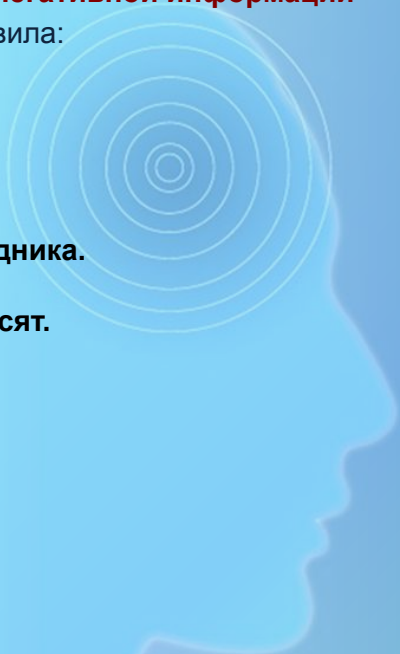
- **Производите благоприятное внешнее впечатление.**
- **Проявляйте уважительную манеру общения.**
- **Демонстрируйте собеседнику, что он вам нравится.**
- **Показывайте собеседнику, что Вы – свой.**
- **Индивидуализируйте собеседника.**
- **Говорите комплименты.**



Принцип минимизации негативной информации

Правила:

- Не вспоминайте плохое.
- Не вспоминайте негативный опыт.
- Не покушайтесь на ценности собеседника.
- Не давайте советов, если вас не просят.
- Не спорьте с собеседником.





- **Доказывание.**
- **Убеждение.**
- **Уговаривание.**
- **Внушение.**
- **Принуждение.**





Способ	Содержание
Доказывать	приводить аргументы, подтверждающие правильность какого-либо тезиса. При доказывании аргументы приводятся в системе, продуманно, в соответствии с законами логики. Доказывание - это логический путь речевого воздействия, обращение к логике мышления человека.
Убеждать	вселять в собеседника уверенность, что истина доказана, что тезис установлен. В убеждении используется и логика, и обязательно - эмоция, эмоциональное давление.
Уговаривать	эмоционально побуждать собеседника отказаться от его точки зрения и принять нашу - просто так, потому что нам 51 этого очень хочется.
Клянчить	просить о чем-то эмоционально, просто настойчиво повторяя просьбу и взывая к эмоциональному сочувствию, уступке, минуя какие-либо аргументы.
Внушать	побуждать собеседника просто поверить вам на слово, принять на веру то, что вы ему говорите - без обдумывания, без критического осмысления.
Принуждать	заставить человека сделать что-либо против его воли. Принуждение основывается обычно на грубом нажиме либо на демонстрации грубой силы, угрозах.



Доказательство – это логическое обоснование истинности какого-либо суждения с помощью других истинных и связанных с ним суждений.

Тезис - это утверждение, которое доказывается или опровергается.

Виды аргументации

- нисходящая и восходящая;
- односторонняя и двусторонняя;
- опровергающая и поддерживающая.



Виды аргументов

Логические аргументы:

- теоретические и эмпирические обобщения и выводы;
- ранее доказанные законы науки;
- аксиомы и постулаты;
- определения основных понятий;
- утверждения о фактах.

Психологические аргументы:

- довод к чувству собственного достоинства;
- довод от угрозы;
- довод от обещания;
- довод от сочувствия;
- довод от осуждения и т.д.



Логические аргументы. Способы доказывания.

Индукция:

- полная индукция;
- аналогия;
- умозаключение о причинной зависимости.

Дедукция.

Поль Л. Сопер. Основы искусства речи. 2002. – 448с.



Индукция – умозаключение от частного к общему.

Полная индукция состоит в исследовании **каждого случая**, входящего в класс явлений.

Проверка обобщения:

1. *Правилен ли пример?*
2. *Имеет ли пример отношение к заключению?*
3. *Достаточно ли примеров?*
4. *Типичны ли примеры?*
5. *Имеются ли отрицательные примеры?*



Аналогия - заключение от частного к частному.

Проверка аналогии:

1. Действительно ли уместно сравнение явлений?
2. Нет ли существенного различия между ними?



Умозаключение о причинной зависимости –
вывод, что при данном положении вещей результатом
будет то или иное (от причины к следствию),
или что данное положение вещей вызвано известными
условиями (от следствия к причине).

Проверка:

- 1. Возникает ли предполагаемое следствие, когда отсутствует причина?*
- 2. Отсутствует ли предполагаемое следствие, когда предполагаемая причина налицо?*
- 3. Не представляет ли единственная связь между следствием и причиной только случайное возникновение одного либо другого?*
- 4. Нет ли других возможных причин/последствий?*



Дедукция – умозаключение из общего положения.

Дедукция состоит из трех суждений:

- общее положение (большая посылка);
- связанное с ним суждение (малая посылка);
- заключение.



Психологические аргументы, которые часто используют в качестве спекулятивных приемов:

- аргумент к силе;
- аргумент к невежеству;
- аргумент к выгоде;
- аргумент к состраданию;
- аргумент к верности.





- **Закон имени.**
- **Приближение к собеседнику.**
- **Возвышение над собеседником.**
- **Физический контакт.**
- **Открытые жесты.**
- **Укрупнение собеседника.**
- **Повышение громкости голоса.**
- **Доброжелательность.**



Внешний вид

- Одевайтесь консервативно.
- Полируйте обувь.
- Надевайте удобную одежду.
- Карандаши, ручки, маркеры не должны быть в карманах.
- Умеренность в украшениях.
- Не берите на сцену сумку.

Защита:

- Увеличение дистанции.
- Препятствие.
- Закрытые посадить в низкое кресло.
- Встать и расхаживать.
- Посадить, чтобы за спиной было движение.
- Посадить, чтобы ему свет падал в лицо.



Языковой паспорт человека - это та информация, которую человек «автоматически», бессознательно передает о себе, когда он говорит.



Коммуникативная грамотность - это совокупность коммуникативных знаний, умений и навыков человека, позволяющих ему эффективно общаться в стандартных коммуникативных ситуациях в письменной и устной форме.

Коммуникативная грамотность включает **два уровня**:

1. знание и применение норм устного и письменного общения, принятых в обществе для стандартных коммуникативных ситуаций;
2. знание и применение правил и приемов эффективной коммуникации в стандартных коммуникативных ситуациях.



Коммуникативная грамотность - это совокупность коммуникативных знаний, умений и навыков человека, позволяющих ему эффективно общаться в стандартных коммуникативных ситуациях в письменной и устной форме.

Коммуникативная грамотность включает **два уровня**:

1. знание и применение норм устного и письменного общения, принятых в обществе для стандартных коммуникативных ситуаций;
2. знание и применение правил и приемов эффективной коммуникации в стандартных коммуникативных ситуациях.



Общение - осознанный, рационально оформленный, целенаправленный информационный обмен между людьми, сопровождающийся индивидуализацией собеседников, установлением эмоционального контакта между ними и обратной связью.

Речевое воздействие - воздействие человека на другого человека или группу лиц при помощи речи и сопровождающих речь невербальных средств для достижения поставленной говорящим цели.



Факторы речевого воздействия – это типы коммуникативных сигналов или приемов, используемых в речевом воздействии.

Факторы:

- фактор говорящего (все, что относится к физической стороне деятельности говорящего, включая внешность и невербальное поведение);
- фактор адресата (все то, что относится к учету того, на кого ориентировано сообщение);
- фактор сообщения (то, что относится к наполнению содержанием, построению и формам языкового выражения сообщения, условиям его передачи).



Невербальные сигналы – материальные, чувственно воспринимаемые действия общающихся, включая действия с предметами, несущие для собеседников и окружающих определенный, закрепленный данной культурой смысл.

Среди невербальных сигналов целесообразно различать **СИМПТОМЫ, СИМВОЛЫ И ЗНАКИ** (собственно невербальные сигналы).



НЕВЕРБАЛЬНОЕ КОММУНИКАТИВНОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Симптомы — невербальные явления (движения, действия), осуществляемые бессознательно и отражающие психическое или физическое состояние участника общения.

Символы представляют собой проявление символического значения, приписываемого социумом определенным предметам, действиям.

Знаки или собственно невербальные сигналы — преимущественно сознательно продуцируемые невербальные действия, имеющие в данной культуре определенный знаковый смысл, относительно стандартное значение.

Стернин И.А. Модель русского невербального коммуникативного поведения.
URL: <http://commbehavior.narod.ru/RusFin/RusFin2001/Sternin2.htm>



Невербальные знаки:

- знаки языка телодвижений (взгляд, мимика, поза, стойка, движение, походка, осанка, посадка, физический контакт, манипуляции с предметами);
- знаки организации пространства общения (проксеимические знаки) - дистанция, расположение;
- знаки молчания.



Жесты – значимые движения тела.

- **Номинативные** – их функция заменять или дополнять вербальные средства, дополнять или дублировать их.
- **Эмоционально- оценочные** – выражают оценку чего-либо в ходе общения (собеседника, его действий, слов, окружающих предметов, событий, третьих лиц.
- **Указательные жесты** - выделяют предмет, ориентируют собеседника в пространстве.



НЕВЕРБАЛЬНОЕ КОММУНИКАТИВНОЕ ПОВЕДЕНИЕ

- **Риторические жесты** – жесты, которые имеют усилительный характер, усиливают выражаемое содержание, акцентируют или усиливают отдельные части высказывания, текста в целом.
- **Игровые** - шуточные, используемые для игры, развлечения.
- **Вспомогательные** - жесты, используемые преимущественно в качестве физической помощи себе или собеседнику в конкретной ситуации.
- **Магические** - жесты, используемые в суеверных, магических целях.
- Невербальные **сигналы уважения** и **неуважения**, что очень существенно для межкультурной коммуникации.



Опустить голову

Вертеть головой

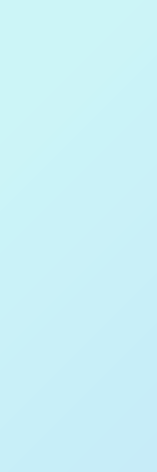
Поднять голову

Развести руками

Махнуть рукой

Погрозить пальцем

Положа руку на сердце





- Техника речи: правильное дыхание.
- Профессиональный голос: сила звука, посыл звука, подвижность, тембр, полётность, выносливость.
- Высота голоса.
- Темп и ритм.
- Дикция.



Сила звука

Горные вершины	- очень тихо
Спят во тьме ночной	- тихо
Тихие долины	- чуть громче
Полны свежей мглой.	- вполголоса
Не пылит дорога	- обычным голосом
Не дрожат листы...	- вполголоса
Подожди немного,	- чуть тише
Отдохнешь и ты.	- тихо



СРЕДСТВА ХУДОЖЕСТВЕННОЙ ВЫРАЗИТЕЛЬНОСТИ





Графическая игра

1. Псевдомотивация – явление, связанное с появлением нового оттенка смысла или значения, ситуативно мотивированного, в словах, тождественных по звуковому или буквенному составу.

- Нефть под ОПЕКой (заголовок)

Сегодня для «черного золота» наступает день X (подзаголовок)
(Российская газета, 26.11.2014) (ОПЕК – Организация стран-экспортеров нефти).

- ГОСТ и хозяин (заголовок).

Производителей, которые не соблюдают госстандарты при выпуске продукции, будут наказывать (подзаголовок) (Российская газета, 12.11.2014) (ГОСТ – Государственный стандарт).



Графическая игра

2. Контаминация – образование нового слова или выражения путем скрещивания, объединения частей двух слов или выражений, связанных между собой какими-либо ассоциациями.

- СМИ в корень (заголовок) Кто побеждает в информационной войне (подзаголовок) (Коммерсантъ Власть, 26.01.2015) СМИ в корень – Зри в корень (СМИ – средства массовой информации).
- МРОТ в мешке (заголовок) Депутаты предлагают уравнивать минимальный размер труда с прожиточным минимумом (подзаголовок) (Коммерсантъ, 27.06.2011) МРОТ в мешке – кот в мешке (МРОТ – минимальный размер оплаты труда).



Графическая игра

- 3. Графогибридизация** – оформление новообразований с помощью разных языков.
- PRовокация (заголовок) (Новости Королева, 17.12.2013) (PR – Public Relations).
 - -В Ростове подвели итоги первой онлайн-премии «PRяник года» (заголовок) (РБК, 29.07.2014).
 - Братство колодца: ремонт пермской канализации в фотографиях vip'ов (заголовок) (Businessclass, 27.03.2015) (VIP – very important person).



СЛУШАНИЕ КАК ВИД РЕЧЕВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Слушание – это смысловое восприятие звучащей как говоримой, так и озвученной письменной речи.

Слушание: непосредственное взаимодействие и опосредованное взаимодействие говорящего и слушающего.



Факторы эффективности слушания:

- количество участников общения;
- особенности их социального положения;
- психологические особенности;
- подготовленность к восприятию материала.

ВОСПРИЯТИЕ → **СМЫСЛОВАЯ ОБРАБОТКА** → **ПОНИМАНИЕ**



Этапы слушания:

- **побудительно-мотивационный;**
- **ориентировочный** (*ориентация в ситуации общения*);
- **аналитико-синтетический** (*осознание смысла*);
- **исполнительный** (*реакция*).



СЛУШАНИЕ КАК ВИД РЕЧЕВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

I. Надо слушать, так как..... чтобы.....	II. Слушаю: анализирую, связываю, обобщаю, синтезирую...	III. Прослушал: оценил; отреагировал



СЛУШАНИЕ КАК ВИД РЕЧЕВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Психофизиологические механизмы, обеспечивающие результативность слушания:

- Механизм слуховой памяти позволяет воспринимать речь крупными блоками.
- Механизм прогнозирования (антиципации) позволяет выявить замысел автора.
- Механизм выделения смысловых опорных пунктов.



СЛУШАНИЕ КАК ВИД РЕЧЕВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Умения:

- умение сосредоточить внимание на содержании высказывания;
- умение выделять ключевые слова и смысловые сцепления ключевых слов;
- умение отличать существенное от несущественного;
- умение удерживать в памяти большое количество фактов;
- умение догадываться о содержании высказывания по заголовку, о строении фразы по началу, о значении слова по контексту;
- умение делать выводы в процессе осмысления услышанного.
- *Риторика: учеб. / З.С. Смелкова, Н.А. Ипполитова, Т.А. Ладыженская и др. – М. – 2006. - 448с.*



СЛУШАНИЕ КАК ВИД РЕЧЕВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Функции слушания:

- познавательная;
- регулятивная;
- эстетическая;
- реагирующая.

Риторика: учеб. / З.С. Смелкова, Н.А. Ипполитова, Т.А. Ладыженская и др. – М. – 2006. - 448с.



Виды слушания:

- Нереплексивное
- Рефлексивное
- Эмпатическое

Риторика: учеб. / З.С. Смелкова, Н.А. Ипполитова, Т.А. Ладыженская и др. – М. – 2006. - 448с.



Анализ аудитории

Демографические данные:

- Возраст
- Пол
- Образовательный уровень
- Уровень дохода
- Религия
- Профессия
- Культурные традиции
-





Анализ аудитории

О чем они думают?

- Что думает аудитория относительно предмета Вашей речи?
- Как относится к Вам как к оратору?
- Какие стереотипы будут к Вам применены?
- Есть ли у ваших слушателей скрытые ожидания относительно Вашего выступления?
- Какие жизненные ценности для аудитории являются важными?
- Как строго они придерживаются своих убеждений и позиций?



Анализ аудитории

Что они знают?

- Насколько хорошо аудитория разбирается в теме Вашего выступления?
- Будут ли среди слушателей эксперты по этой теме?
- Слышали ли эти люди выступления по данной теме?
- Чем она для них интересна?
- Будут ли они понимать профессиональную лексику по этой теме?
- Думают ли они, что им многое известно по этой теме?
- Как они получили имеющуюся у них информацию?



Сближение с аудиторией

- Концентрируйтесь на интересах людей
- Обсуждая проблемы, придерживайтесь точки зрения своей аудитории
- Превратите личный опыт в универсальный
- Исходите из интересов аудитории
- Нажимайте на «горячие клавиши»
- Узнайте о чувствах слушателей
- Выделите группы слушателей и обращайтесь к ним

Подчеркните, какую выгоду смогут слушатели извлечь из Вашей речи, а потом мимоходом напомните об этом несколько раз



Контакт с аудиторией.

- Понаблюдайте за своей аудиторией перед выступлением.
- Невербальные сигналы: кивают, подаются вперед на стульях, смотрят на часы, в окно.
- Вопросы для определения активности аудитории: Кто не согласен со мной?
- Создание комфортных условий для аудитории: разрешите смеяться, разрешите узнавать новое, разрешите записывать.

Трудные аудитории:

- Странные.
- Пленники.
- Очень образованные.
- Враждебно настроенные.
- Те, кто пришел не по адресу.
- Не похожие на вас.
- Сердитые на предыдущего оратора.
- Уже слышавшие подобную лекцию.
-



Выступления перед людьми других национальностей.

- Изучите культуру своей аудитории.
- Максимальная простота.
- Цитаты Тот, кто пьёт воду, должен помнить о тех, кто рыл колодец.
- Максимальная краткость.
- Использование общих примеров.
- Неуместность юмора.
- Вред идиом.
- Расшифровка жаргона и акронимов.
- Использование подходящих спортивных метафор.
- Осторожность при ссылках на праздники.
- Осторожность при выборе цветов.
- Раздаточный материал.
-



Томский государственный педагогический
университет

БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ!

