



Речевые тактики. Общие законы речевого воздействия.

Лекция 2:

- ✓ Определение и основные понятия теории речевого воздействия.
- ✓ Стратегические цели коммуникации и их типология.
- ✓ Различные классификации законов общения.

- Кто не умеет говорить, карьеры не сделает (Наполеон).
- Риторика – это искусство управления умами людей (Платон).
- Речь – это показатель ума (Сенека).
- Поэтами рождаются, ораторами становятся (Цицерон).
- *Почему слушатели засыпают, а лектор – никогда? Видимо, у них более трудная работа (М. Жванецкий).*

(Стернин И.А. Практическая риторика в объяснениях и упражнениях для тех, кто хочет научиться говорить. – Воронеж: «Истоки», 2011. – 169 с. – http://sterninia.ru/files/757/4_Izbrannye_nauchnye_publicacii/Rечеvoe_vozdejstvie/Prakticheskaja%20ritorika.pdf)

Речевое воздействие как прагматический аспект теории коммуникации

«Если **синтаксис** характеризует грамматические формы, а **семантика** связывает эти формы с потенциальной коммуникативной функцией, то **прагматика** объединяет воедино лингвистическую форму и коммуникативную функцию.

(Fillmore Ch. Pragmatics and Description of Discourse // Pragmatik. – Munchen, Fink: 1975. – Vol. 2. – P. 81-104.)

Структура
человеческ
ой личности

Виды речевых актов:

РАЗУМ

сообщения, подтверждения,
признания, предупреждения,
объяснения и поучения,
обязательства, отказы и отречения,
просьбы

ЧУВСТВА

уверения, прорицания, жалобы,
мольбы,
прославления.....
.....

ВОЛЯ

уговоры.....
.....

**ФИЗИЧЕСК
ИЕ**

.....

**пр
из
ыв
ы**

Вклад Д. Карнеги (1888-1955) в формирование современной науки о речевом воздействии:

1. Показал, что в общении людей действуют правила и законы, соблюдение которых, делают общение более эффективным.
2. Доказал, что взрослый человек в процессе обучения и размышления над собственным общением может повысить эффективность своего общения.
3. Разработал метод обучения взрослых речевому воздействию: рассказывать показательные случаи из жизни и выводить из них правила эффективного общения

Виды общения

- По теме (*сфере деятельности*) общения: политическое, научное, бытовое, религиозное, философское, учебно-педагогическое, воспитательное и т. д. **Критерий** – предметная сфера общения – политика, наука, воспитание и т.д.
- По цели общения – деловое и развлекательное. **Критерий** – конкретная предметная или информационная цель.
- По степени официальности – официальное и неофициальное общение. **Критерий** – характеристики коммуникативной ситуации.

Партнеры по коммуникации – личностное, обезличенное, межличностное, межкультурное.

По продолжительности – кратковременное и длительное, периодическое и постоянное.

По соотношению формы и содержания – прямое и косвенное общение.

По свободе выбора партнера – инициативное и принудительное общение.

По форме общения – закрытое, открытое, смешанное.

Стратегические цели коммуникации и их типология (информирование, убеждение, внушение, побуждение к действию)

- 1) завоевание авторитета и желание понравиться;
- 2) передачу партнеру новых знаний;
- 3) изменение его мировоззрения;
- 4) создание хорошего настроения;
- 5) запугивание партнёра, лишение его способности сопротивляться;
- 6) выведение его из психологического равновесия;
- 7) предостережение от опрометчивого поступка,
и др.

Коммуникативная/речевая стратегия – это

концептуально определенное намерение и его действительное осуществление в процессе коммуникации, то есть выбор дискурсивных измерений:

- цели коммуникации,
- коммуникативного пространства,
- среды коммуникации,
- типа взаимодействия,
- места порождения смысла,
- формы и содержания сообщения.

Таким образом,

КОММУНИКАТИВНАЯ/РЕЧЕВАЯ СТРАТЕГИЯ – это общий план речевых действия для достижения поставленных коммуникативно-прагматических целей при помощи вербальных и невербальных средств.

Речевая/коммуникативная тактика

совокупность практических ходов в реальном процессе речевого взаимодействия.

Подготовить презентации:

Основные тактики и стратегии общения:

- по Г. Грайсу
- по Дж. Личу
- по Т. Ван Дейку
- по И.А. Стернину
- по О.С. Иссерс
- и др.

Законы общения -

устойчивые отношения и взаимосвязи между компонентами коммуникативной ситуации, повторяющиеся в разных коммуникативных ситуациях.

ОБЩИЕ ЗАКОНЫ ОБЩЕНИЯ

описывают, что происходит между собеседниками в процессе общения

ПРАВИЛА ОБЩЕНИЯ

сложившиеся в обществе рекомендации по общению

Основные законы общения

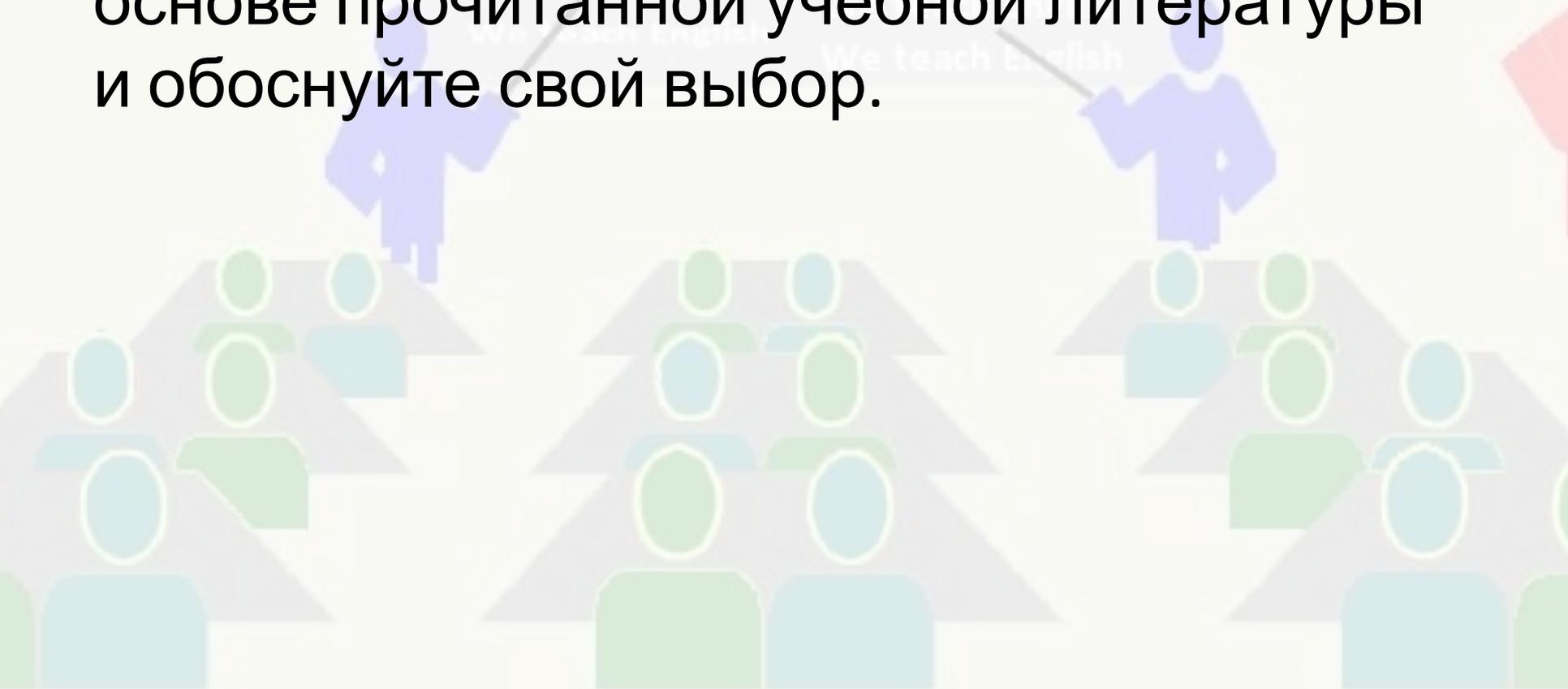
- Закон зеркального развития общения
- Закон зависимости эффективности общения от объема коммуникативных усилий
- Закон прогрессирующего нетерпения слушателей
- Закон падения интеллекта аудитории с увеличением ее размера
- Закон коммуникативного самосохранения

- Закон ритма общения
- Закон речевого самовоздействия
- Закон доверия к простым словам
- Закон притяжения критики
- Закон самопорождения информации в группе общения
- Закон модификации отклоняющегося коммуникативного поведения слушателя
- Закон ускоренного распространения негативной информации

- Закон искажения информации при ее передаче («закон испорченного телефона»)
- Закон детального обсуждения мелочей
- Закон надоедания постоянного круга общения
- Закон влияния ближнего круга
- Закон эмоциональной аффилиации
- Закон речевого усиления эмоций
- Закон речевого поглощения эмоций
- Закон эмоционального подавления ЛОГИКИ

Правила общения

Составьте список правил общения на основе прочитанной учебной литературы и обоснуйте свой выбор.



Литература

1. Блакар Р.М. Язык как инструмент социальной власти (пер. с англ.) // Язык и моделирование социального взаимодействия... — Прогресс, 1987.
2. Ван Дейк Т.А. Дискурс и власть. Пер. с англ. М.: УРСС, 2013.
3. Таранов П.С. Секреты поведения людей. — Симферополь, 1995.
4. *Стернин И.А. Основы речевого воздействия. Учебное издание. — Воронеж: «Истоки», 2012. — 178 с. — http://sterninia.ru/files/757/4_Izbrannye_nauchnye_publicacii/Rechevoe_vozdejstvie/Osnovi_rechevogo_vozdeistviya2013.pdf*