

Устная и письменная разновидности литературного языка. **Речевое взаимодействие**

- * Устная и письменная речь
- * Речевое взаимодействие
- * Понятие о монологе, диалоге, полилоге
- * Вербальные и невербальные средства коммуникации в речевой деятельности



Устная речь

РЛЯ существует в двух разновидностях
– (?)

Устная речь – разновидность
литературного языка, в которой
используется система фонетических и
просодических (связанных с высотой
тона, длительностью, силой звука)
средств выражения.



Особенности устной речи

- * Создается в процессе говорения
- * Характерны: словесная импровизация и некоторые языковые особенности (свобода в выборе лексики, использование большого количества простых предложений, употребление побудительных и вопросительных предложений, восклицательных предложений, повторы, самоперебивы, подхваты, незаконченность выражения мысли, конструкции с именительным темой)



Устная РЕЧЬ ПЕРВИЧНА

- * Устная РЕЧЬ является ПЕРВИЧНОЙ ФОРМОЙ СУЩЕСТВИВАНИЯ ЯЗЫКА.
- * Для языков, НЕ ИМЕЮЩИХ ПИСЬМЕННОСТИ, она является ЕДИНСТВЕННОЙ.
- * ДИАЛЕКТЫ, ПРОСТОРЕЧИЕ ФУНКЦИОНИРУЮТ ТОЛЬКО В ФОРМЕ УСТНОЙ РЕЧИ.



Письменная речь

Письменная речь – речь, изображенная на бумаге (или другой поверхности) с помощью специальных графических знаков (знаков письменности), предназначенных для изображения звуков речи.

Является вторичной, более поздней по времени возникновения формой существования языка.

Пишущий обдумывает, строит высказывание постепенно, дополняя и исправляя.



Письменная РЕЧЬ

Характерно:

- * Сложные синтаксические конструкции***
- * Конструкции с причастным оборотом (чаще всего страдательное причастие)***
- * Преобладание книжной лексики***



Различия в характере адресата

Устная предполагает наличие собеседника. Г и Сл не только слышат, но и видят друг друга. Речь зависит от того, как её воспринимают.

Говорящий создает, творит свою речь сразу, одновременно работая над содержанием и формой.



Различия в характере адресата

Письменная речь обычно
обращена к отсутствующим,
можно лишь предполагать своего
читателя.

На эту речь не влияет реакция тех,
кто её читает.



Различия в характере восприятия

Устная речь воспринимается на слух. Она должна быть построена таким образом, чтобы её содержание сразу понималось и легко усваивалось слушателями.

Выделяется 2 разновидности УР:

- * Разговорная речь
- * Кодифицированная речь



Разновидности устной речи

Разговорная речь обслуживает такую сферу коммуникации, для которой характерны:

- * Непринужденность общения
- * Неофициальность отношений
- * Непосредственное участие в акте коммуникации
- * Сильная опора на внеязыковую ситуацию
- * Использование невербальных средств
- * Возможность смены позиций Г – Сл.

Все это влияет на выбор верб. и невербал. ср



Разновидности устной речи

Кодифицированная речь используется преимущественно в официальных сферах общения (конференции, собрания, совещания). Как правило, она заранее подготовлена и далеко не всегда опирается на ситуацию. Для неё характерно умеренное использование невербальных средств.



Различия в характере восприятия

Письменная речь рассчитана на зрительное восприятие. Можно перечитать непонятное место несколько раз, сделать выписки, уточнить значение отдельных слов и непонятных терминов.



Отношения между письменной и устной речью

В разные периоды жизни языка существовали разные виды отношений.

Сегодня отмечается расширение тематики устного общения, расширение активного словарного запаса людей, совершенствование навыков неподготовленной устной речи, ускоренное развитие устной формы существования языка.



Отношения между письменной и устной речью

Растет внимание людей к устному слову, возрастает диалогичность общения, увеличивается вес устной публицистики, она становится более импровизационной, раскованной и эмоциональной.

Сокращается объем письменного межличностного общения, предпочтение отдается устным формам.



Особенности современной устной речи

Отмена цензуры привела к исчезновению языковых ограничений, что способствовало проникновению в печать, на радио и ТВ большого объема сниженной, жаргонной, вульгарной и даже нецензурной лексики. Произошла заметная и неоправданная либерализация отношения к нормам языка в сфере культуры.



Особенности современной устной речи

В сознании людей увеличилась степень публично допустимого в разговорной речи. Используются слова и выражения, ранее никогда публично не произносившиеся (вплоть до мата).

Увеличилась доля людей, считающих возможным пренебрежительно относиться к нормам речевого этикета. (?)



Речевое взаимодействие

РВ – это общение с помощью вербальных (языковых средств).

Чаще всего оно происходит в процессе совместной деятельности. Выбор речевых средств определяется видом общения:

- * Бытовое,*
- * Деловое.*



Виды общения

- * Контактное – дистантное
- * Непосредственное – опосредованное
- * Устное – письменное
- * Диалогическое – монологическое
- * Межличностное - массовое



Контактное общение предполагает диалог

Диалог – основной вид контактного общения, как отмечают современные учёные, диалог является разновидностью человеческого поведения. Как форма речевого взаимодействия с другими людьми, диалог подчиняется определённым, сложившимся в обществе правилам общения.

- * соблюдать очередность в разговоре;
- * выслушивать собеседника, не перебивая;
- * поддерживать общую тему разговора;
- * смотреть собеседнику в глаза;
- * проявлять внимание и уважение к участнику разговора.



Общие речевые правила ведения диалога

говорить спокойно, доброжелательно, с умеренной громкостью; строить своё высказывание так, чтобы не обидеть собеседника и чтобы оно было понятно ему; использовать литературную лексику, избегать грубых, жаргонных, просторечных слов.

Главное предназначение моральных правил – жить в мире и согласии.



Условия эффективности бытового разговора

- * Обоюдное желание вести разговор
- * Удачный выбор темы
- * Умение найти общий язык



Особенности делового общения

Деловое общение должно

- * строиться на принципах сотрудничества взаимопонимания
- * повышать деловую и творческую активность участников общения
- * подчиняться установленным правилам и ограничениям (регламентированность) Напр., дипломат. протокол – совокупность правил, условностей, традиций, регулирующих проведение дип. встреч.



Деловое общение и деловой этикет

Все большее распространение в деловых кругах получает деловой этикет, который включает:

- * Правила приветствия и представления
- * Правила ведения деловой переписки
- * Регламентированное поведение на презентации или приеме, за столом
- * умение дарить и принимать сувениры, пользоваться визитной карточкой и т.д.



Деловое общение и деловой этикет

Большое внимание уделяется:

- * внешнему виду*
- * умению управлять положительными и отрицательными эмоциями*
- * манере разговаривать (строгий отбор речевых средств, недопустимы ненормативные выражения, не желательны жаргонизмы, диалектизмы, не следует злоупотреблять терминами и иноязычными словами)*



Деловое общение и деловой ЭТИКЕТ

Деловой этикет включает и владение речевым этикетом.

Речевой этикет – разработанные обществом правила речевого поведения в этикетных ситуациях: приветствия, прощания, просьбы, извинения, благодарности и т.д.

Существует целый набор устойчивых речевых формул, которыми надо умело пользоваться



Знакомство

- * Давайте познакомимся (будем знакомы)
- * Позвольте (разрешите) познакомиться с Вами
- * Позвольте представиться
- * Познакомьтесь, пожалуйста. Это мой..
- * Позвольте (разрешите) представить Вам...
- * Очень приятно
- * Рад(а) познакомиться с Вами
- * Я давно хотела познакомиться с Вами
- * Ваше лицо мне кажется знакомым..
- * Мне кажется, мы уже встречались где-то



Особенности японского этикета

В. Овчинников «Ветка сакуры»

В разговорах люди всячески избегают слова «нет», «не могу», «не знаю», словно это какие-то ругательства, нечто такое, что никак нельзя высказать прямо, а только иносказательно, обиняками.

Даже оказываясь от второй чашки чая, гость вместо «нет, спасибо» употребляет выражение «мне уже и так прекрасно».

Ели токийский знакомый говорит: «Прежде чем ответить на ваше предложение, я должен посоветоваться с женой».. Это лишь один из способов не произнести слово «нет».

В японских традициях делового общения победители приносят извинения побеждённым в споре. Обычно при этом звучит такая реплика: «Мы уверены, что в следующий раз будет принята ваша точка зрения». Это один из способов бесконфликтного общения.



Регламентированность и временные рамки

Деловые люди знают цену времени, их день расписан по минутам, поэтому деловые встречи отличается предварительный очерченный круг обсуждаемых проблем.



Деловое общение и деловой ЭТИКЕТ

Необходимо соблюдать принципы эффективного слушания (умением выслушать собеседника, вникнуть в сущность того, о чем говорится, обладают не более 10%)

Слушание может быть:

- * нерефлексивным (слушающий внимательно молчит)*
- * рефлексивным (вступает в диалог, использует речевые поддержки).*



Условия эффективного слушания

- * Зрительный контакт
- * Оптимальное расстояние (друзья 0,5 – 1,2; деловое – 1,2 – 3,7; публичное – 3,7 и более)
- * Внимание не только к словам, но и к жестам, мимике, позе
- * Понимание и отражение чувств (Я вижу: Вы огорчены)
- * Использование приема резюмирования (при разногласиях)
- * «Не давай оценок, не давай советов»



Монолог

Монолог – форма речи, не рассчитанная на словесную реакцию другого лица, характеризуется

- * Развернутостью
- * Стремлением широко охватить тематическое содержание
- * Наличием распространенных конструкций.



Диалог

Диалог – форма речи, при которой происходит непосредственный обмен высказываниями между двумя или несколькими (полилог) лицами.



Особенности диалогической речи

- * **Краткость высказываний**
- * **Широкое использование невербальных средств**
- * **Большая роль интонации**
- * **Использование неполных предложений, опирающихся на реплики собеседника и обстановку беседы**
- * **Свободное от строгих норм синтаксическое оформление высказывания**
- * **Преобладание простых предложений.**



Невербальные средства общения

Мимика – главный показатель чувств говорящего и слушающего.

Опишите мимику удивления, гнева, счастья!

Нужно уметь расшифровать мимику собеседника и знать, в какой мере сами владеете своим лицом.



Жестикуляция

Жесты усваиваются естественным путем, без объяснения, их правильно понимают и используют.

Чаще всего жест сопровождает слово, иногда уточняет его.

Демосфен на вопрос о том, что нужно для настоящего оратора, ответил: «Жесты, жесты, жесты!»



Виды жестов

В зависимости от назначения подразделяются на:

- * Ритмические (Строчит как из пулемета)
- * Эмоциональные (Вон отсюда!)
- * Указательные (Время, время!)
- * Изобразительные (Что такое винтовая лестница?)
- * Символические (поклоны актеров)



Символические жесты

- * Жест предельности (сабельная отмахка кистью) Никогда не соглашусь!
- * Жест интенсивности (рука сжимается в кулак) Честолюбив он страшно!
- * Жест отрицания, отказа (отталкивающее движение рукой или двумя руками ладонями вперед) Никогда, никогда туда не поеду!
- * Жест противопоставления Одно окно на север, другое – на юг.
- * Жест разъединения Они расстались!
- * Жест объединения (пальцы соединяют)



Национальная специфика жестов

- * Согласие у русских движение головой вперед-назад
 - * У болгар – влево - вправо.
- фамильярно-грубоватые жесты:
- Поднятый большой палец как высшая оценка
- Щелканье пальцем по шее
- Кручение пальцем у виска



Лучший жест

Лучшим жестом считается тот, которого не замечают, который органически сливается со словами и усиливает их воздействие на слушателей.

