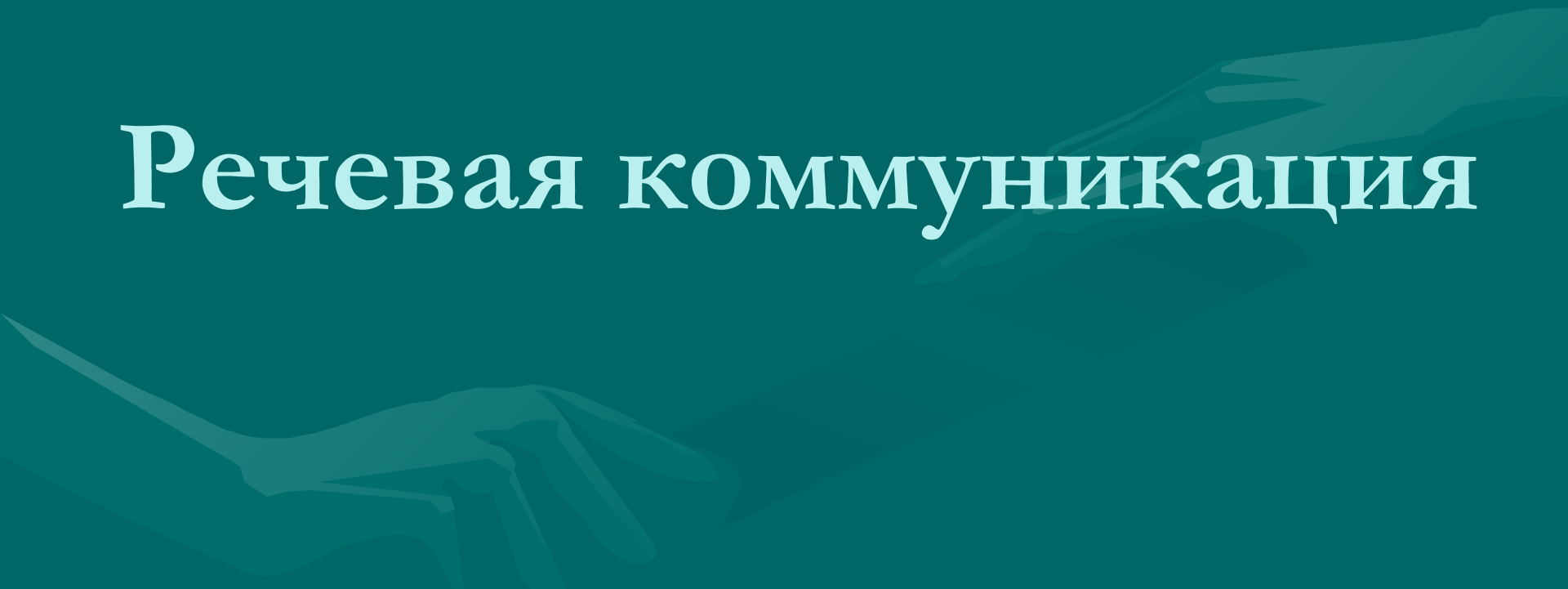


Речевая коммуникация

A stylized, monochromatic illustration of two hands shaking, rendered in a lighter shade of teal against the background. The hands are positioned horizontally, with the fingers interlaced in a firm grip, symbolizing agreement or communication.

Основные понятия речевой коммуникации 1

Коммуникация – специфическая форма взаимодействия людей в процессе их познавательно-трудовой деятельности.

Средства передачи
информации от человека к
человеку

Вербальные

Невербальные

Язык и речь

- язык — это система знаков, единицы которой и отношения между ними образуют иерархически упорядоченную структуру
- речь — один из видов коммуникативной деятельности человека: использование языка для общения с другими людьми

- Речь включает процессы **порождения и восприятия** (приема и анализа) **сообщений** для целей общения или (в частном случае) для целей регуляции и контроля собственной деятельности. Современная психология рассматривает речь как универсальное средство общения, т. е. как сложную и специфически организованную форму сознательной деятельности, в которой участвуют два субъекта – формирующий речевое высказывание и воспринимающий его.

формы речи

- устная(звуковая)
- письменная (чтение и письмо)
- кинетическая (мимико-жестикуляторная)

Функции языка и речи

```
graph TD; A[Функции языка и речи] --> B[Основные функции языка]; B --> C[Информационная]; B --> D[Агитационная]; B --> E[Эмотивная];
```

Основные функции языка

Информационная
(передача
информации,
сообщение
о мыслях,
намерениях)

Агитационная
(побуждение,
призыв, просьба)

Эмотивная
(непосредственно
е
выражение
чувств, эмоций)

Речь и мышление

Виды речи

Внешняя

Все, что мы
произносим, слышим,
пишем, читаем

Внутренняя

Проговаривание «про
себя»

Средство мышления

Внутренне
программирование

КАК ВОЗНИКАЕТ РЕЧЕВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ?

Согласно концепции АН. Леонтьева: «всякая предметная деятельность отвечает потребности, но всегда опредмеченной в мотиве; ее главными образующими являются цели и, соответственно, отвечающие им действия, средства и способы их выполнения и, наконец, те психофизиологические функции, реализующие деятельность, которые часто составляют ее естественные предпосылки и накладывают на ее протекание известные ограничения, часто перестраиваются в ней и даже ею порождаются» (135, с. 9).

Согласно концепции АН. Леонтьева, «всякая предметная деятельность отвечает потребности, но всегда опредмеченной в мотиве; ее главными образующими являются цели и, соответственно, отвечающие им действия, средства и способы их выполнения и, наконец, те психофизиологические функции, реализующие деятельность, которые часто составляют ее естественные предпосылки и накладывают на ее протекание известные ограничения, часто перестраиваются в ней и даже ею порождаются»
(ОПОРНАЯ СХЕМА)

Речевая деятельность

```
graph TD; A[Этапы речевого действия] --- B[Подготовка высказывания]; A --- C[Структурирование высказывания]; A --- D[Переход к внешней речи];
```

The diagram illustrates the stages of speech activity. It features a central green box at the top labeled 'Этапы речевого действия' (Stages of speech action). Below this box, three vertical lines extend downwards to three separate green boxes arranged horizontally. The left box is labeled 'Подготовка высказывания' (Preparation of the utterance), the middle box is labeled 'Структурирование высказывания' (Structuring the utterance), and the right box is labeled 'Переход к внешней речи' (Transition to external speech).

**Этапы
речевого действия**

**Подготовка
высказывания**

**Структурирование
высказывания**

**Переход к
внешней речи**

Формы и типы речевой коммуникации

Признаки речевой коммуникации:

1. Условия общения:
 - Прямое с активной обратной связью (диалог) и пассивной обратной связью (письменное распоряжение)
 - Опосредованное общение (выступление в СМИ)
2. Количество участников:
 - Монолог
 - Диалог
 - Полилог
3. Цель общения:
 - Информирование
 - Убеждение
 - Развлечение
4. Характер ситуации:
 - Деловое общение
 - Бытовое общение

Виды речевой деятельности

```
graph TD; A[Виды речевой деятельности] --- B[Говорение]; A --- C[Аудирование]; A --- D[Письмо]; A --- E[Чтение];
```

Виды
речевой
деятельности

Говорение

Аудирование

Письмо

Чтение

Модель речевой коммуникации

Схема отдельного коммуникативного акта



Тема 2. Чтение.

Чтение — рецептивный вид речевой деятельности, связанный со зрительным восприятием речевого сообщения, закодированного с помощью графических символов, то есть букв. Суть процесса чтения состоит в декодировании (расшифровке) графических символов и переводе их в мыслительные образы.

Виды чтения, основные недостатки традиционного чтения

- Регрессия - неоправданные, механические возвраты к уже прочитанному
- Артикуляция - внутреннее проговаривание читаемого текста
- Малое поле зрения
- Слабое развитие механизма смыслового прогнозирования
- Низкий уровень организации внимания
- Отсутствие гибкой стратегии чтения

Способы чтения

- Углубленное чтение
- Ознакомительное чтение
- Чтение-просмотр
- Сканирование
- Быстрое чтение

Тема 3. Основные характеристики аудирования, конспектирование, соединение аудирования с письмом, аудирование в диалоге.

- Слушание – рецептивный вид речевой деятельности, связанный со слуховым восприятием звучащей речи.

Этапы слушания

первичный анализ звукового сигнала и его «механическая» обработка

смысловая интерпретация

Тема 4. Психология речевой коммуникации.

Основные типы коммуникабельности людей:

- *Доминантный* собеседник стремится завладеть инициативой в речевой коммуникации, не любит, чтобы его перебивали. Он нередко резок, насмешлив, говорит чуть громче, чем другие.
- *Мобильный* собеседник не испытывает никаких трудностей в речевой коммуникации. Он легко входит в разговор, говорит много, охотно, нередко интересно, часто перескакивает с темы на тему, не теряется в незнакомой компании.
- *Ригидный* собеседник испытывает трудности обычно при вступлении в речевую коммуникацию. Когда же этап вступления позади, ригидный собеседник четко формулирует свою позицию, логичен, рассудителен. Этот тип наиболее хорош для плодотворного делового общения.
- *Интровертный* собеседник не стремится владеть инициативой и готов отдать ее без особых возражений. Он нередко застенчив, скромн, склонен принижать свои возможности, не любит разговоров на интимную тему. Резкие, грубые фразы могут выбить его из колеи, а присутствие при беседе посторонних (особенно незнакомых) лиц заметно сковывает его.

Эго-состояния и речевое общение

- *Состояние Родителя* - человек начинает думать, говорить, действовать, чувствовать, как это делали его родители или другие люди, пользовавшиеся у него авторитетом в детстве.
- *Состояние Взрослого* - человек трезво и по-деловому взвешивает факты, учитывает реальное положение вещей, использует накопленный опыт.
- *Состояние Ребенка* - человек действует, говорит и чувствует, как он это делал в детстве.

Восприятие и понимание партнера по общению

Каналы поступления информации в сознание
человека:

- *Визуальный* (внешняя и внутренняя информация представляет собой комплекс зрительных образов);
- *Аудиальный* (информация представляет собой комплекс звуков);
- **Кинестетический** (информация представляет собой комплекс ощущений: вкусовых, осязательных, обонятельных ощущений тела).

Тема 5. Невербальные средства общения

Формы невербальной коммуникации

жесты

мимика

интонация

ВЗГЛЯД

расположение в пространстве

Наблюдение за партнером

Целенаправленное наблюдение за партнером состоит из знания:

- на что следует обратить внимание;
- что это может означать;
- что из этого следует.

О чем говорят жесты и позы

Жесты, позы, мимика, являются невербальными средствами общения. Они могут дополнять смысл слов, делать их более выразительными, заменять слова, противоречить им, заполнять паузы.

Виды жестов:

- – иллюстративные жесты
- – жесты-регуляторы поведения
- – дирижирующие жесты
- – ораторские жесты
- – аффективные жесты

Правила чтения жестов и поз

- 1. Поза и жесты человека могут быть обусловлены внешними обстоятельствами (холодно, неудобно сидеть и т.д.).
- 2. Поза и жесты могут быть вызваны причинами, не связанными с настроением человека (болит живот, чешется нос и т.п.).
- 3. Наблюдать надо за совокупностью жестов. Толкование жеста, «вырванного из контекста», не имеет смысла.
- 4. Интерпретация поз и жестов зависит от личности того, кто интерпретирует.

Положение рук у лица

Наклоненная в сторону голова - некоторая заинтересованность. Если кулак при этом подпирает щеку – вас очень внимательно слушают.

Указательный палец вытянут и уперт в висок – партнер оценивает информацию.

Большой палец поддерживает подбородок – партнер негативно относится к вашей информации, а быть может, и к вам.

Прямое, с небольшим наклоном вперед положение головы и взгляд исподлобья - некоторая агрессивность.

Когда человек говорит неправду или полагает, что слышит ее, он невольно направляет руку ко рту.

Так бывает и при крайней застенчивости. Рот чаще всего закрыт одним пальцем или кулаком, палец может потирать место под носом.

В любом случае рука у рта – жест, который партнер может расценить как выражение смущения или недоверия к его информации.

Положение рук и ног

Наблюдение за руками и ногами собеседника дает дополнительную информацию о его внутреннем состоянии:

Раскрытые ладони рук - доверие к вам.

Руки, прижатые к груди - стремление быть искренним.

Беспокойные движения кистей, вращение большого пальца - нервозность, дискомфорт партнера. Иногда в таком состоянии руки спокойны, а «пляшет» нога.

Переплетенные пальцы рук лежащих на столе - собеседник в напряжении, он собран или раздражен, но старается этого не показать.

Скрещенные руки могут быть всего лишь удобной позой. Но в большинстве случаев они говорят об определенной настороженности партнера. Если при этом пальцы сжимают предплечье - партнер находится в напряженном состоянии; если пальцы впились в руки - он уже еле сдерживает себя.

Люди сидят, скрестив ноги, когда им так удобно, в других случаях эта поза отражает напряженное состояние человека.

В состоянии напряжения некоторые прижимают друг к другу пятки или перекрещенные лодыжки, в то время как колени разведены.

Если партнер говорит не то, что думает

Если партнер говорит не то, что думает, он иногда прячет руки или контролирует их положение. Выдать может взгляд, устремленный в сторону и вниз, иногда – почесывание века или оттягивание воротничка.

Порой человек владеет собой настолько, что говорит неправду, глядя вам в глаза. Его выдадут изломанные линии бровей, напряженные уголки губ, напряженный взгляд, старательно подобранные слова.

Уловив ложь, рекомендуется доброжелательно (с легким наклоном корпуса, с улыбкой и открытой ладонью) попросить его: «Повторите, пожалуйста, что вы сказали!» Второй раз эффектно сказать неправду обычно не удастся.

Когда принимают решение

В момент принятия решения некоторые люди почесывают переносицу или подбородок, захватывают нос в щепоть. В это время им важно не мешать. О том, что решение принято, нередко свидетельствуют руки, сложенные в купол. Если вслед за тем следуют открытые жесты, решение скорее всего положительное, и можно смело задавать последний вопрос, подводящий итог разговору. Если же последуют негативные жесты, поворачивание лица в сторону, скрещенные руки, взгляд исподлобья, такой вопрос задавать рано, нужно еще раз поговорить о достоинствах вашего предложения.

Когда все вопросы решены, важно не затягивать разговор. О намерении партнера закончить беседу свидетельствует его поза готовности: кисти рук на коленях или держатся за край стула, корпус наклонен вперед. Если партнеры стоят, о намерении уйти говорят носки ног, направленные к выходу, и слегка развернутый в ту же сторону корпус. Заметив это, лучше попрощаться первым, чтобы не казаться назойливым.

Этика и сфера общения

Требования этики к деловому общению:

- Избегать жаргонных словечек и оскорбительных выражений.
- Слушать других и показывать, что вам это интересно.
- Говорить правильно и соблюдать правила грамматики в устной и письменной речи.
- Правильно произносить имена собственные.
- Все служебные тайны хранить при себе.
- Быть весьма осторожным с той или иной информацией, которую могут услышать сослуживцы или посетители во время встречи или телефонных переговоров, особенно если беседа носит личный характер.

Этика и виды речевой деятельности

Преднамеренное (или непреднамеренное) нарушение этикетных форм приветствия, извинения, благодарности и т.п. может отрицательно повлиять на микроклимат в обществе, привести к социальным и другим конфликтам.

Этика письменной речи

Правила служебного речевого этикета.

- Формы обращения.
- Категории одушевленности (неодушевленности).
- Выбор залога.
- Роль вида глагола. Когда нужно подчеркнуть, что действие свершилось, используется совершенный вид глагола, а если действие находится в развитии – несовершенный вид.
- Использование вводных слов и оборотов.
- Местоимение «я» в деловой переписке.
- Использование местоимения «он».
- Тон служебного документа. Не следует использовать чрезмерную вежливость.

Этика устной речи

- Проявлять уважительность, доброжелательность к собеседнику.
- Вежливо относиться к собеседнику.
- Не выпячивать собственное «я».
- Поставить в центр внимания слушающего.
- Тема коммуникации должна быть понятна, уместна и интересна.
- Учитывать, что порог смыслового восприятия и концентрации внимания у слушающего ограничены.
- Учитывать невербальные средства коммуникации.