



Речь в межличностных и общественных отношениях

- Язык и речь. Структура речевой коммуникации
- Речь в межличностном общении
- Речь в социальном взаимодействии



1. Язык и речь. Структура речевой коммуникации

Язык – это стихийно возникшая и развивающаяся система членораздельных звуковых знаков, служащая для целей общения (коммуникации) и способная отразить всю совокупность знаний и представлений человека о мире. По своей внутренней структуре язык представляет собой многоуровневую иерархически организованную систему.

Речь – активный целенаправленный процесс пользования языком. Речь конкретна, неповторима, развертывается во времени и пространстве. В отличие от языка она менее консервативна, более динамична, подвижна.



Речевая деятельность, речевая коммуникация речевое общение, речевое поведение

- Речевая деятельность – это специализированное употребление языка в процессе взаимодействия между людьми, частный случай деятельности общения.
- Речевая коммуникация – единство информативной и коммуникативной сторон речевой деятельности.
- Речевое общение – процесс установления и поддержания целенаправленного, прямого или опосредованного контакта между людьми при помощи языка.
- Речевое поведение – использование языка в многообразии реальных жизненных ситуаций, совокупность речевых поступков.

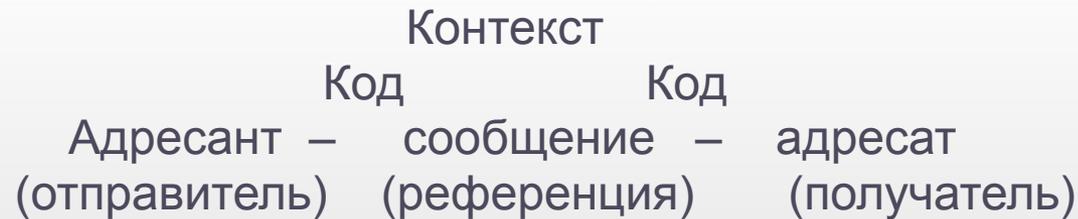
Можно говорить о речевых поступках, понимаемых как действия в речевой сфере: например, **приободрить** или **обидеть словом, ввести в заблуждение**.

Существуют типы людей, для которых характерны те или иные особенности речевой коммуникации: например, тип болтуна, брюзги или молчуна.



Структура речевой коммуникации

Существует известная модель (схема) коммуникативного акта



Согласно модели основные компоненты речевого акта: отправитель, получатель, канал связи, сообщение, код, контекст (ситуация).

Сообщение – процесс и результат порождения речи (текст).

Референция – содержание сообщения. В осуществлении референции, т.е. передаче определенной информации состоит коммуникативная функция языка/речи.

Код – это тот или иной язык или его разновидность (жаргон, литературный язык), который используют участники.

Контекст – это обстоятельства, в которых происходит конкретное событие. Речь приобретает определенный смысл и может быть понята только в структуре неречевого контекста.



ДИСКУРС

- (фр. discours, англ. discourse, от лат. discursus "бегание взад-вперед; движение, круговорот; беседа, разговор"), речь, процесс языковой деятельности; способ говорения. Многозначный термин ряда гуманитарных наук, предмет которых прямо или опосредованно предполагает изучение функционирования языка, – лингвистики, литературоведения, семиотики, социологии, философии, этнологии и антропологии.



Определение дискурса по Н.Д. Арутюновой

Определение дискурса, данное Н.Д. Арутюновой: дискурс – это «связный текст в совокупности с экстралингвистическими – прагматическими, социокультурными, психологическими и др. факторами; текст, взятый в событийном аспекте; речь, рассматриваемая как целенаправленное социальное действие, как компонент, участвующий в взаимодействии людей, в механизмах их сознания (когнитивных процессах). Дискурс – это речь, «погруженная в жизнь».



Обратная связь

Обратная связь – важнейший компонент любой коммуникативной ситуации.

Реакция слушателя на высказывание составляет основополагающий момент общения, ее отсутствие приводит к разрушению коммуникации: не получая ответ на заданный вопрос, человек чувствует себя задетым и обычно либо добивается ответа либо прекращает разговор.

Важна тональность реакции: реакция в виде явно выраженного интереса составляет общий фон, на котором только и может развертываться разговор. При отсутствии такого интереса общение становится тяжелым и прерывается.



Психологические и социально-ролевые характеристики ситуации общения

К психологическим структурным компонентам акта речевой коммуникации относят: намерение и цель, т.е. мотивационную составляющую, которая определяет, что, зачем и почему хочет сказать говорящий (автор высказывания).

Коммуникативное намерение (коммуникативная интенция) – желание вступить в общение с другим лицом.

(Различаются ли намерение выпить кофе и намерение предложить выпить кофе?)



Ближайшая и долговременная цель коммуникации

В речевом общении легко различаются 2 вида целей, которые может преследовать говорящий.

Ближайшая цель обычно непосредственно выражается говорящим.

Долговременная нередко воспринимается как целевой подтекст, подчас трудно разгадываемый. Оба вида имеет много разновидностей.

Ближайшие цели:

- получение информации, выяснение позиции, поддержка мнения, развитие темы, разъяснение, критика;
- поддержка или отталкивание партнера (цель, связанная с установлением характера отношений) ;
- побуждение к действию;
- изменение эмоционального состояния партнера.

Долговременные цели выясняются и понимаются по общему характеру разговора, благодаря знанию человека, по произвольным (вербальным или невербальным) проявлениям. Часто они тщательно скрываются людьми, иногда принимаются меры к их маскировке.



Социально-ролевые структурные компонента акта речевой коммуникации

- К данным компонентам относят: статусные и ситуативные роли участников общения, а также используемые ими стилевые приемы. Социальная роль указывает на поведение, предписанное человеку его социальным (возрастным, половым, должностным и т.д.) положением, или статусом. В начале конкретного коммуникативного акта от участников требуется понимание собственной социальной роли и роли партнера. Это необходимо для ориентировки в ситуации и выбора соответствующей модели речевого поведения. В ситуации представления, как правило, называют основную социальную роль (директор школы, заместитель директора, завуч).
- По ходу общения могут быть выделены ситуативные роли говорящих, существенно влияющие на характер общения:
- лидер, стремящийся повести за собой, убедить в своей правоте;
 - хозяин, следящий за общим ходом беседы, неформально заботящийся об окружающих;
 - «капризный ребенок» способный нарушить любые запреты;
 - «гибкий человек», готовый приспособиться к любым ситуациям, и др.



Стилевые характеристики участников общения

- Одностильно говорящий – это тот, кто в разных ситуациях и с разными партнерами не способен проявить языковую гибкость.
- Человек, обладающий высоким уровнем языковой компетенции, стремится сохранить свой стилевой облик, но при этом умеет выполнять различные речевые роли, использовать разностильный речевой репертуар в зависимости от ситуации общения.

Стили слушания можно расположить между двумя крайними позициями: от умеющих (желающих) слушать до не умеющих (не желающих) слушать/слышать.

Необходимо учитывать и/или формировать общий социальный опыт.

Чем больше общий опыт, чем больше общих социальных связей, тем более точно будет понято адресатом посланное сообщение.



Структура разговора

Структура разговора формируется за счет попеременного включения участников. При этом возникают новые показатели степени взаимодействия и связанности партнеров:

- Обсуждается общая тема или каждый говорит о своем;
- Частота использования другими партнерами предложений, высказанных кем-либо из участников.

Эти показатели могут свидетельствовать как об авторитетности человека, чью суждения привлекают наибольшее внимание, так и о готовности (или неготовности) партнеров принять и признать чужое мнение.



Активность участия человека в разговоре

Активность участия проявляется в частоте включения в разговор и продолжительности участия в нем, она может свидетельствовать:

- О степени заинтересованности человека как в теме разговора, так и в самом общении, в его участниках;
- О самооценке человека (например, скромная молчаливость или самоуверенная неспешная разговорчивость);
- Об общей склонности человека к развернутости или лаконичности высказываний.



Отношение говорящего к партнеру

Отношение говорящего к реакции партнеров – достаточно значимая характеристика, которая может иметь интеллектуальное и эмоциональное проявление.

Интеллектуальная оценка обнаруживается как согласие с мнением партнера, желания его учитывать, оспаривать или противостоять ему.

Эмоциональное отношение к реакции слушателя проявляется либо как удовлетворение, радость, либо неудовлетворенность, раздражение, нетерпение, может наблюдаться эмоциональная глухота.

Для положительного типа характерны:

- Уважительное отношение к партнеру;
- Готовность понять его и удовлетворить просьбу;
- Терпеливость.

Для антипода:

- преувеличенная «нет-реакция »;
- нетерпеливость;
- раздражительность;
- нетерпимость к возражениям.



Установление дистанции между говорящими

По индивидуальной манере люди значительно различаются. Одни стремятся максимально учитывать переживания партнера. Другие, напротив, отстраняются от собеседника.

Устанавливая дистанцию, человек по-разному проявляет и себя: он может проявлять глубокий интерес к партнеру, сам при этом не допуская его в свой личный мир, либо глубоко раскрывать себя, оставаясь невнимательным к состоянию другого.

Выявление структуры и описание хода речевой коммуникации позволяет осознать слабые и сильные стороны своего речевого поведения.



Речь и взаимопонимание

На процесс взаимопонимания влияют особенности использования языка в речи. Назовем следующие:

- денотат и коннотация
- полисемия
- синонимия,
- статичность высказывания
- смешение наблюдения и оценки (выводов) в высказывании и др.



Речь и взаимопонимание

Денотат и коннотация

Можно рассмотреть на примере восприятия значения слова *ЛИСА*

Денотативное значение – *род млекопитающих семейства лсовых*, однако для фермера, охотника оно будет иметь несколько другое значение (товар, экспонат личной коллекции). Для большинства из нас это слово ассоциируется с идеей хитрости, изворотливости.

Поскольку слова могут вызывать сильную эмоциональную реакцию, часто говорят, что они имеют негативную или позитивную коннотацию (*злодей* и *Дед Мороз*).

Жизненный опыт человека является одним из важнейших факторов, оказывающих влияние на значение, которое он придает словам. Игнорирование этого фактора затрудняет коммуникацию.



Речь и взаимопонимание

Время и место также следует отнести к причинам того, что люди по-разному воспринимают слова.

Значение слова может измениться, слово может приобрести новое значение, приобрести иные коннотации. Следует помнить об этом, когда мы говорим с людьми старше или моложе нас.

Значение слова может изменяться даже в зависимости от региона в пределах одной страны (грецкий орех), не говоря уже о разных странах.



Речь и взаимопонимание

Полисемия и омонимия

Вспомним о принципиальных различиях между многозначными словами и словами-омонимами.

Рассмотрим пример из шуточного рассказа Г. Кузнецова «Не забыть о тесте»
Доцент Усольцев обнаружил записку от жены и решил, что надо купить теста (скоро Пасха)

Бизнесмен Муравьев тоже обнаружил в кармане пиджака записку от жены и решил, что она напоминает ему о том, что надо пройти тест на СПИД, без которого не дадут визу (он собирался в Чикаго).

Мужчины выполнили поручения жен, которые были родными сестрами. Но удостоились не похвал, а упреков и обидных прозвищ. Потому что их тесть, лежавший в больнице, напрасно ждал обещанного дочерью прихода хотя бы одного зятя.

Еще сложнее обстоит дело с пониманием фразеологизмов, например, фразеологизм «как вы находите этого человека» (в смысле «оцениваете внешний вид или личность») может вызвать ответ: «Да это не сложно, мы всегда договариваемся о конкретном месте встречи».



Речь и взаимопонимание

Синонимия

Известно, что один и тот же смысл можно передать разными словами, например, смысл «ты опоздал» - *ты пришел поздно и ты не пришел вовремя.*

Безусловно, выбор выражения вызовет соответствующую ответную реакцию.

Сравните:

Бережливый – скряга

Эксцентричный – помешанный

Осмотрительный – трусливый

Невысокий - коротышка



Речь и взаимопонимание

Статичность высказывания

Преимуществом и одновременно трудностью в речевой коммуникации является статичность высказанной оценки.

«Вы недостаточно добросовестно относитесь к своим обязанностям».

«Анна Ивановна – нервная учительница».

Подобные фразы ведут к неверному допущению, что люди постоянны и не могут измениться.

Уменьшить негативные последствия такого рода ошибок для процесса общения поможет более конкретное описание ситуации. Например, вместо определения Анны Ивановны как всегда нервного человека более правильным будет выделить ситуации, в которых она нервничает, например, «Когда ребята выполняют итоговый тест, она нервничает». Ситуативное описание снижает абстрактность и стереотипность высказывания. Важно, что при этом и самому говорящему становятся более понятными причины трудностей в общении.



Речь и взаимопонимание

Наблюдения, оценки, заключения

Трудность в общении может быть связана с тем, что говорящий смешивает описательное высказывание с оценочным, принимая одно за другое.

Например, утверждение *«Он сказал, что женщина за рулем вызывает страх у пешеходов»* является описательным. Следующее утверждение *«Он сказал глупость»* - оценочное суждение, так как говорящий выражает отношение к высказыванию другого человека. Заключительная фраза *«Он просто боится женщин»* содержит заключение о состоянии (чувстве страха) другого человека, которое говорящий наблюдать не может, но тем не менее приписывает ему.



Споры

Споры очень часто возникают из-за того, что участники общения свои предположения или мнения представляют как факты.

- Почему Вы игнорируете мои замечания?
- Я не игнорирую. Но почему Вы в последнее время хотите меня подколоть?
- Я вовсе не хочу Вас подколоть. Вы просто относитесь ко мне с предубеждением.
- Что Вы называете предубеждением. Я вовсе не предубеждена против Вас и т.д.



Речь и взаимопонимание

Вместо того, чтобы приписывать собеседнику какие-то мысли, чувства, настроения, имеющие для нас значение, следует постараться выделить те его конкретные действия или слова, которые послужили основой для нашей интерпретации.

В повседневном общении трудно полностью отказаться от ненаблюдаемых заключений. Тем не менее для успешной коммуникации необходимо использовать более точные фразы, быть более проницательным, когда мы слушаем других: уметь видеть разницу между описываемыми фактами и выводами, основанными на мнении, видеть разницу между утверждениями, в которых оценки включаются в результаты наблюдений, и высказываниями, в которых они разделены.



Коммуникативная направленность

Следует помнить, что коммуникативная направленность, особенности ситуации общения оказывают непосредственное влияние на содержание и оформление речи. При этом имеет значение число участников и ориентация общения – на личность конкретного человека (лично ориентированное общение) или социальные роли (профессиональные, должностные, групповые) собеседников, или на аудиторию в целом (социально ориентированное общение).



2. Речь в межличностном общении

Межличностную коммуникацию определяют как взаимодействие между небольшим числом коммуникантов, которые находятся в пространственной близости, имеют возможность видеть, слышать, касаться друг друга, легко осуществлять обратную связь. В этом случае используется разговорная речь, для которой характерны:

- Персональность адресации (Г реагирует на позицию партнера, оценивает её)



Особенности разговорной речи

- Спонтанность, непринужденность (Г может перебивать сам себя, что-то вспоминая)
- Ситуативность (предметы о которых идет речь, чаще всего видны, можно использовать мимику, жесты, которые восполняют неточности, неизбежные в неформальной речи)
- Эмоциональность (на первый план выдвигается эмоционально-индивидуальное восприятие говорящим как темы разговора, так и собеседника)



Фатическая и информативная речь

Функционально можно выделить 2
основных вида речевого поведения
говорящих и слушающих:

- Фатическое речевое поведение
(общение)
- Информационное речевое поведение
(сообщение)



Фатическое речевое поведение

- Между незнакомыми людьми – завязать знакомство, скоротать время
- Между знакомыми – укрепить знакомство
- При случайном знакомстве – соблюсти приличия, так как молчать неловко
- Между хорошо знакомыми людьми – сохранить сложившийся тип отношений
- Между близкими друзьями, родственниками – отдать дань привычке к обмену мнениями, эмоциями.



Информационное речевое поведение

- Совместное решение задачи (Решение вырабатывается совместно при обоюдном согласии собеседников.)
- Задание вопросов (задающий вопросы заинтересован в получении определенной информации, обычно спрашивающий получает частичные ответы. Тема общения не всегда четко определена.)
- Уточнение понимания (Решается задача о причинах непонимания. Оба партнера имеют право в любой момент выйти из данного способа общения, заявив, что уже понятно, перейти к другому способу)



Формы коммуникативной тактики в информационном речевом поведении

- Включение партнера в свою логику путем приглашения подумать вместе
- Позитивное и уважительное рассмотрение мыслей партнера
- Отстраненность содержания речи от слушателя, движение по внутренней логике предмета (позиция независимости).

Плодотворное взаимодействие возможно при согласованном принятии одного и того же способа общения. Если этого не удастся, то разговор прерывается.



Речь и самораскрытие

В своем поведении люди довольно последовательны, поэтому можно говорить о стиле поведения:

Стиль (1), характерный для людей, демонстрирующих откровенность, открытость, понимание потребностей и настроения других.

Стиль (2), характерный для крайне самоуверенных людей, которые при этом не осознают, как они воспринимаются другими. Партнер при этом ощущает, что к его идеям не прислушиваются, считают их малоценными.

Стиль (3), характерный для людей, которые стремятся к общению, но боятся раскрыть себя и в целом не доверяют другим.

Стиль (4), характерный для людей, которые демонстрируют скорее безличный подход в отношениях. Они обычно уходят от контактов, избегают личного самораскрытия, создают образ сторонящегося других, некоммуникабельного человека.



Речь и самооценка

Речевое поведение способно влиять на самооценку говорящих и слушающих. Наши сообщения могут содержать 3 типа реакций:

- 1) Мы можем поддержать Я-концепцию других людей и обращаться с ними так, как они считают с ними следует обращаться. (Подруга считает себя умной и опытной, мы обращаемся к ней за советом);
- 2) Мы можем не принять самоопределения других людей, отказавшись разделить их взгляды относительно их самих. (человек считает себя лидером, но мы не обращаемся с ним так, как с лидером);
- 3) Мы можем не замечать самоопределений других людей (отказываем им в поддержке). Мы игнорируем их (Ты не существуешь, ты – ничтожество.)

Отказ в поддержке считается психологами, возможно, одним из наиболее жестоких психологических наказаний для людей.



Поддерживающий и неподдерживающий стиль поведения

- Поддерживающий стиль – такое поведение, в результате которого другой человек начинает больше себя ценить.
- Неподдерживающий стиль - поведение, в результате которого другой человек оценивает себя ниже, ценит себя меньше.
Отказы в поддержке иногда могут быть не намеренными, являются результатом непонимания важности поддержки для личностной самооценки.



Классификация сообщений с преобладанием поддерживающего и неподдерживающего стиля

Речевые послания поддержки

- Прямое признание – человек соглашается с тем, что Вы сказали, поддерживает разговор;
- Выражение положительных чувств – человек сообщает о положительных чувствах, вызванных тем, что Вы сказали;
- Уточняющие реплики – Вас просят уточнить, пояснить содержание Вашего сообщения;
- Поддерживающие реплики – слова, свидетельствующие о сопереживании, понимании.



Классификация сообщений с преобладанием поддерживающего и неподдерживающего стиля

Словесные выражения, свидетельствующие об отказе от поддержки

- Уход от обсуждения – собеседник быстро переводит разговор на другую тему (У меня был трудный день, я устала – Удивляюсь, что она в нем нашла...)
- Безличные предложения – подчеркнуто правильная, научнообразная речь, отказ от личного обращения;
- Прерывающие фразы – Вас прервали на полуслове, не дают закончить;
- Сообщение содержит противоречие между вербальным и невербальным содержанием (**Конечно, решение всегда принимаешь только ты** говорится раздраженным тоном)

Бывают различные ситуации, но всегда полезно помнить о важности поддерживающего стиля.



Роль слушающего

В современной психологической литературе подчеркивается, что слушание – это активный процесс, требующий определенных навыков, среди важнейших называют приемы нерефлексивного, рефлексивного (активного) и эмпатического слушания.

- Нерефлексивное слушание состоит в умении слушать, не вмешиваясь в речь собеседника своими замечаниями. Возможно использование кратких реплик (Да? Понимаю.)



Рефлексивное (активное) слушание

Рефлексивное (активное) слушание - это обратная связь с говорящим, используемая для контроля точности восприятия услышанного. Основные виды рефлексивных ответов – выяснение, перефразирование, отражение чувств, резюмирование.

- **Выяснение** представляет собой обращение к говорящему за уточнением: *Не повторите ли еще раз, я не понял...*
- **Перефразирование** состоит в передаче услышанного сообщения словами слушающего. Это дает возможность говорящему увидеть, что его слушают и правильно понимают, а если понимают неправильно, он может внести коррективы в сообщение.



Рефлексивное (активное) слушание

- При отражении чувств акцент делается не на содержании речи, а на чувствах, выраженных говорящим, возможны выражения «Вы несколько расстроены..»
- Резюмирование – это подытоживание основных идей и чувств говорящего, возможны фразы «Вашими основными идеями, как я понял, являются..»



Эмпатийное слушание

Эмпатийное слушание – это понимание чувств говорящего и ответное выражение своего понимания этих чувств.

Данный вид слушания можно считать противоположностью критическому восприятию.



3. Речь в социальном взаимодействии

Особенности речевого поведения в социально ориентированном общении

В социальном взаимодействии отчетливо выражен обслуживающий характер речи: здесь она всегда подчинена внеречевой цели, направлена на организацию совместной деятельности людей. Эта особенность предполагает значительно более строгую регламентацию речевого поведения (в сравнении с межличностным взаимодействием).



Конкретные правила

В науке сформулирован ряд конкретных правил, выполнение которых позволяет людям действовать совместно:

- Наличие у участников взаимодействия хотя бы кратковременной ближайшей общей цели;
- Ожидание, что взаимодействие будет продолжаться до тех пор, пока оба участника не решат его прекратить (мы не отходим от собеседника, не начинаем заниматься вдруг своим делом). Описанные условия получили название **«Принцип кооперации»**



Основные правила реализации принципа кооперации

- Высказывание должно содержать ровно столько информации, сколько требуется для выполнения текущих целей общения (излишняя информация может сбить слушателя с толку, он может предположить наличие какой-то особой цели);
- Высказывание должно быть по возможности правдивым, не стоит говорить того, что Вы считаете ложным, или того, для чего у Вас нет достаточных оснований;
- Высказывание должно соответствовать предмету разговора: старайтесь не отклоняться от темы;
- Высказывание должно быть ясным: избегайте непонятных выражений и ненужного многословия.



Принцип вежливости

Принцип связан с речевым этикетом. Ключевые максимы принципа:

- тактичность,
- великодушие,
- одобрение,
- скромность,
- благожелательность.

Все это самым непосредственным образом определяет характер социальных взаимоотношений..



Ожидания в социальном взаимодействии

Отличительная особенность речевой коммуникации в социальном взаимодействии связана с достаточно определенными ожиданиями со стороны получателя сообщения. Эти ожидания связаны с достаточно устойчивыми ролевыми стереотипами, существующими в представлении адресата, а именно: как должен говорить представитель той или иной социальной группы, какая речь вызывает или не вызывает доверие, владеет или не владеет выступающий темой и т.д.



Обезличенность речи

Чем более официальной является речевая ситуация, тем более формализованы ожидания слушателя. Это приводит к своеобразной обезличенности речи, когда участники говорят не от своего имени, а «от имени группы», к которой принадлежат.



Стратегии и тактики речевого общения

Значимы стратегии и тактики речевого общения.

Под стратегией речевого общения понимают процесс построения коммуникации, направленной на достижение долговременных результатов. Она включает планирование речевого взаимодействия в зависимости от условия общения и индивидуальных особенностей участников, а также реализацию этого плана. Целью стратегии может быть завоевание авторитета, воздействие на мировоззрение, призыв к поступку, сотрудничеству или воздержанию от какого-то действия.



Тактика

Тактика речевого общения понимается как совокупность приемов ведения беседы и линия поведения на определенном этапе отдельного разговора. Включает приемы привлечения внимания, воздействия на адресата, убеждение и переубеждение собеседника. Тактика может меняться в зависимости от условий. Плохо, когда говорящий имеет только один вариант разговора и его речь построена жестко.



Речь и социализация

Речь имеет решающее значение в процессе обучения и воспитания ребенка. Слово учит необходимым для жизни действиям. Слова похвалы, ласки, неодобрения регулируют его субъективное состояние. Речевое развитие ребенка рассматривается как показатель его готовности к школе. Речевое общение в условиях начального обучения имеет свои особенности.

Швейцарский психолог Ж.Пиаже пришел к выводу, что в детском возрасте можно говорить о двух различных функциях языка и двух типах существования языка – эгоцентрической и социализированной речи.



Эгоцентрическая и социализированная речь

- Эгоцентрическая речь представляет собой образец бедного кодирования. Разговор ребенка – это чаще всего размышления вслух. Он едва ли задает себе вопрос, понимают ли его; для него это не важно, поскольку он не думает о других, когда говорит. По мнению Ж.Пиаже, в возрасте 7-8 лет такая речь составляет почти половину объема его речи.



Социализированная речь

- Социализированная речь предполагает приспособление информации к слушателю, приспособление к его позиции. Взрослые думают социально, даже находясь в одиночестве. Дети думают эгоцентрично, даже в обществе с другими.



Влияние социальной среды

Не стоит думать, что все взрослые обладают совершенными способностями к социальному кодированию. Одна из причин различия в речевом поведении взрослых связана с той социальной средой, которая формирует различные способы коммуникации, или различные стили лингвистического кодирования.

В психологических исследованиях речи выделяют два кода – ограничительный и разработанный.



Ограничительный и разработанный код

- Ограничительный код может быть связан с принадлежностью человека к определенной группе (например, невысоким уровнем образования). В нем подчеркивается скорее «мы», чем «я», преобладают значения, связанные с местом, данным контекстом, а не с абстрактными понятиями. говорящий полагает, что слушатель знает, о чем идет речь, поэтому сообщение по своей структуре простое и сравнительно краткое, используется ограниченный словарный запас.
- Разработанный код персонально ориентирован, в нем подчеркивается индивидуальный, а не групповой опыт. Говорящий не отождествляет себя со слушателем, старается так построить речь, чтобы она была понятной, для требуется богатый словарь. Этот тип лингвистического кода доступен хорошо образованным людям, преимущество которых проявляется в способности использовать оба кода.



Кодирование сообщений и социализация

Кодирование сообщений является формой социального обучения, частью процесса социализации. Героиня пьесы Б.Шоу «Пигмалион» Элиза меняет свое социальное положение благодаря изменению в первую очередь своего речевого поведения



Речь как средство утверждения социального статуса

В социально ориентированном общении социальные роли говорящих и слушающих выступают важнейшим фактором речевого поведения. Однако и выбранные языковые средства конструируют, подтверждают социальную ситуацию. Язык, несомненно, является одним из инструментов утверждения социального статуса.

Кроме прямых представлений, когда называются наиболее значимые для общения социальные роли собеседников, существуют косвенные – социально-символические средства демонстрации социального статуса общающихся:

- Формы обращения (Ваше высочество, сэра), формы приветствий (Други - братишки), прощаний (Честь имею откланяться - Пока)
- Имитация произношения определенной группы (говорить по-московски)
- Стил ь произношения (высокий, средний, разговорно-бытовой)

Говорящие, используя определенные вербальные приемы, могут способствовать формированию собственного образа в глазах других, например, казаться более уверенными, влиятельными, следовательно, теми, кто контролирует ситуацию.



Говорить влиятельно

Те, кто говорит влиятельно, использует высказывание «Давайте пообедаем сегодня в ресторане» вместо «Я думаю, мы могли бы пообедать сегодня в ресторане». Структура 1 предложения побуждает собеседника к совместному действию.



Формы невлиятельных сообщений

- Уклончивые фразы (Мне трудно судить, но я предполагаю, что...)
- Нерешительность, лингвистическое «заикание» (использование междометий типа «э-э», «гм», «ну»)
- Чрезмерное использование формул извинения «Простите, если я Вас побеспокоил...», «Извините, я затрудняюсь принять решение»
- Использование вопросов-концовок «Мы уже можем начать, как вы считаете?», «Мы поедем сейчас, или еще подождем?»



«Ты»/«Вы»- обращения

Смена стиля обращения, в частности выбор «ты» или «Вы» - обращения может способствовать повышению или понижению статуса. «Ты»- форма, как правило, ассоциируется с неформальными, дружескими отношениями, а «Вы»-форма - с формальными и эмоционально дистанцированными. Переход от «ты» к «вы» является стратегией дистанцирования, которая демонстрирует неодобрение, отчуждение, неприятие, враждебность. Обратное переключение, напротив, является стратегией принятия, которая означает *расположение, желание уменьшить формальность и увеличить долю дружелюбия в отношениях.*



Особенности речевого поведения в социальном взаимодействии (обобщение)

Для речевого поведения в социальном взаимодействии значимо:

- Речевое оформление социально-ролевого статуса участников коммуникации;
- Жесткий контроль за содержанием и формой посылаемых речевых сообщений;
- Снижение личностного начала в речевом поведении;
- Увеличение дистанции между партнерами.

Все это приводит к тому, что контакт между участниками коммуникации осложняется. Это отражается в речи, которая отличается большей отстраненностью от субъекта речи и ее адресата, чем речь в межличностном взаимодействии