## № 1. Запишите небольшой монолог или отрывок из монолога (1/2 страницы формата А4). Проанализируйте его по плану

Уважаемые слушатели! Тема моего доклада совершенно не актуальна для вас молодых и красивых, ведь я буду говорить о стариках.

Каждый возраст живет своим временем суток. Молодость — утро, зрелость — день. Наши старики проживают самое страшное время — с 18 до 21 часа, когда одиночество достигает по ощущениям апогея. А дальше только ночь.

Мы не любим их, хотя и делаем хорошую мину при плохой игре. Мы не помним их, а только вспоминаем. Мы не желаем быть с ними на одной территории. Закатываем глаза, передергиваем плечами, обходим стороной (что хуже отдавленной ноги), театрально зажимаем уши (кто гламурно — тонким указательным пальчиком, а кто-то резко — всей ладонью). Придумываем тысячи отговорок в ответ на их просьбы, забывая об одном, — они безобидны и так нуждаются в нашей помощи. Я, как представитель благотворительной организации в поддержку пожилых людей «Протяни мне руку», прошу проявить чуткость и отзывчивость души и помочь сегодня своим вкладом тысячам одиноких и заброшенных сердец.

Да, среди них разные бывают, как и среди нас — поколения «экшн». Старушки с макияжем и без, старики в модных бейсболках и в кроличьих ушанках, бродящие по модным супермаркетам и между убогими уличными лотками, просиживающие жизнь в больничных коридорах и занимающиеся йогой… Но суть одна — живая душа под морщинами. Не забывайте об этом и будьте снисходительными! Ваши средства пойдут на организацию лечения и досуга пожилых людей, оставшихся без попечения близких.

1.Прямое общение, монолог с целью побуждения к действию, деловое общение. Тип дискурса – агитирующий.

2. В тексте можно выделить вступление, в котором впервые говорится о теме: Уважаемые слушатели! Тема моего доклада совершенно не актуальна для вас молодых и красивых, ведь я буду говорить о стариках.

Затем рассказывается, как для автор монолога видит жизнь пожилых людей. (Наши старики проживают самое страшное время — с 18 до 21 часа, когда одиночество достигает по ощущениям апогея.). Заключением выступает побуждение к действию – благотворительная помощь пожилым людям (Не забывайте об этом и будьте снисходительными! Ваши средства пойдут на организацию лечения и досуга пожилых людей, оставшихся без попечения близких).

3. Логика изложения связана с композицией. Тезис, выдвигаемый рассказчиком: Наши старики проживают самое страшное время — с 18 до 21 часа, когда одиночество достигает по ощущениям апогея. А дальше только ночь.

Аргументы, приводимые рассказчиком - конкретные примеры, показывающие, сложность жизни стариков: их одиночество, отсуствие светлых надежд на будущее. Связь между тезисом и аргументами - дедукция. Логических ошибок нет.

4. Говорящий соблюдает речевые нормы на всех уровнях языка. Принцип коммуникативной целесообразности соблюдается: речь соответствует деловому общению: употребляются разговорные формы: хорошую мину при плохой игре. Употребляются грамматические формы и синтаксические конструкции, свойственные книжной речи – синтаксический параллелизм (Мы не любим их, хотя и делаем хорошую мину при плохой игре. Мы не помним их, а только вспоминаем. Мы не желаем быть с ними на одной территории.) Преобладают короткие фразы, которые легко воспринимать. Соблюдаются правила речевого поведения: в речи нет сниженной лексики, ноток категоричности, чувствуется уважительное отношение к слушателям. Таким образом, говорящий владеет культурой речи на высоком уровне.

5. Все компоненты речевой ситуации (говорящий, адресат) и сама речь (дискурс) соответствуют друг другу: говорящий рассказывает о вещах, которые должны затронуть эмоциональную сферу слушателя. Говорящий затрагивает темы, которые вызывают эмоциональный всплеск в душе человека. Текст хорошо структурирован, что позволяет слушающим легко ориентироваться в нем.

6. Можно утверждать, что речевая коммуникация была успешной, так как ее цель (побуждение к действию) достигнута.

## №2. Запишите или смоделируйте диалог между незнакомыми людьми, находящимися в лифте

- Подождите, пожалуйста, не закрывайте. Я очень опаздываю.

- Пожалуйста…

- Спасибо, что подождали.

- Вам какой этаж?

- Пятый.

-А мне восьмой.

- Как быстро доехали. До свидания.

- Всего доброго.

1. Прямое (непосредственное) общение, диалог, бытовое общение.

2. Социальное положение говорящих существенно не отличается по диалогу – это интеллигентные деловые люди. Социальная роль каждого соответствует социальному положению. Между коммуникантами отношения мирного сосуществования. Ситуация требует этикетного общения, поскольку данная сцена происходит в лифте офисного здания. Цель общения 1-го – побудить к действию; со стороны 2-го - доставить удовольствие себе и партнеру самим процессом речевого общения как таковым.

3. Цели общения в каждом конкретном случае

|  |  |
| --- | --- |
| Реплика  | Цель общения. Тип речевого акта  |
| Подождите, пожалуйста, не закрывайте. Я очень опаздываю.  | Побудить к действию (высказыванию), тип речевого акта - побуждение |
| Пожалуйста… | Доставить удовольствие себе и партнеру самим процессом речевого общения как таковым, тип речевого акта - игровые речевые акты. |
| Спасибо, что подождали. | Доставить удовольствие себе и партнеру процессом общения, тип речевого акта - гедонистический  |
| Вам какой этаж? | Сообщить, информировать, тип речевого акта – сообщение информации. |
| Пятый. | Сообщить, информировать, тип речевого акта – сообщение информации. |
| А мне восьмой. | Сообщить, информировать, тип речевого акта – сообщение информации. |
| Как быстро доехали. До свидания. | Доставить удовольствие себе и партнеру самим процессом речевого общения как таковым, тип речевого акта - игровые речевые акты. |
| Всего доброго. | Доставить удовольствие себе и партнеру самим процессом речевого общения как таковым, тип речевого акта - игровые речевые акты. |

4. В диалоге используется средство непрямого информирования: намек. Фраза «Вам какой этаж?» стимулирует к действию - просьбе нажать нужную кнопку.

5. По классификации О.Я. Гойхман в диалоге используется стратегия налаживания контакта.

6. Данную речевую коммуникацию можно назвать успешной, поскольку собеседники пришли к однозначному пониманию.

## №3. Приведите модель коммуникации, в которой используется такой способ доказательства, как дедукция

Дедукцию использует начальник, увольняющий сотрудника за систематические нарушения трудовой дисциплины: «На прошлой неделе Вы опоздали на работу, три дня назад - не пришли на встречу с клиентом, сегодня из-за Вас сорвались переговоры - Вы уволены».

Дедукция используется при написании курсовых и дипломных работ: по ходу исследования подбираются аргументы, доказывающие гипотезу, а в заключении делается вывод.

## № 4. Опишите жесты или позу, свидетельствующие о взаимной симпатии собеседников

Собеседники расслаблены, корпус тела повернут к собеседнику, позы открытые, на лице расслабленное, спокойное выражение или улыбка. Расстояние между говорящими 0,5 – 1,2 м.

## № 5. Определите, какая зона общения между коммуникантами, если они находятся на расстоянии 90 см

90 см - межличностное расстояние (0,5—1,2м) — для разговора друзей с соприкосновением или без соприкосновения друг с другом

## № 6. Определите, для какого эго-состояния характерны реплики «Сколько можно повторять»

Такие реплики характерны для эго-состояния «Родитель». Эго состояние Родитель — проявляется так, что человек ведёт себя, мыслит и чувствует, копируя одного из своих родителей

## № 7. В живом коммуникативном взаимодействии найдите барьеры непонимания

Подробно опишите проявление этих барьеров.

Довольно часто какая-то потенциально опасная для человека информация может исходить от людей, которым мы в целом доверяем. Тогда защитой будет непонимание самого сообщения.

Можно выделить следующие уровни непонимания: семантический, стилистический и фонетический.

Семантический барьер является следствием несовпадения словарного запаса разных людей, то есть люди вкладывают разный смысл в одни и те же термины и понятия. В силу того что каждый человек имеет неповторимый индивидуальный опыт, он имеет и неповторимый тезаурус. Конечно, в любом случае каждое слово, каждое сообщение будет иметь для воспринимающего чуть-чуть другой, чуть-чуть новый смысл, отличный от того, который вкладывает в свои слова говорящий.

Мы постоянно недооцениваем разницу словарных запасов. Следует говорить либо максимально просто, либо заранее договариваться о значении ключевых терминов. Именно так происходит в общении с детьми — единственной категории партнеров, о которой мы точно знаем, что они все понимают не так, как мы.

Стилистический барьер. Стиль — это отношение формы сообщения к его содержанию.

Стилистический уровень непонимания можно проиллюстрировать таким примером. Представьте, что мнение ученого о «Сказке о рыбаке и рыбке» А.С. Пушкина изложено следующим образом: «Показ Пушкиным поимки Золотой рыбки, обещавшей при условии ее отпуска в море значительный откуп, не использованный вначале стариком, имеет важное значение. Не менее важна и реакция старухи на объяснение ее старика о неиспользовании им откупа рыбки, употребление старухой ряда вульгаризмов, направленных в адрес старика и принудивших его к повторной встрече с рыбкой, посвященной вопросу о старом корыте».

Автор данного высказывания определенным образом структурировал содержание сказки, причем сделал это так, что его почти невозможно уловить (хотя оно нам известно).

Следовательно, для преодоления стилистического барьера нам необходимо уметь правильно структурировать передаваемую информацию.

Для этого, например, можно заключить сообщения в «рамку». Рамку в общении создают начало и конец разговора. Они лучше всего запоминаются, поэтому самую суть сообщения лучше всего располагать именно в этой «рамке».

Фонетический уровень непонимания проявляется тогда, когда с нами говорят на непонятном языке, когда говорят быстро, невнятно, с акцентом, когда используют незнакомые или несоответствующие контексту жесты, когда жестикуляция слишком быстрая. Иногда фонетический барьер используется сознательно. Например, когда врачи не хотят, чтобы больной понял их, они говорят на латыни.

Вряд ли кого-нибудь удивит совет: для того чтобы быть правильно понятым, надо говорить внятно, разборчиво, достаточно громко, избегать скороговорки и т.д.

Кроме того, для преодоления фонетического барьера необычайно важна обратная связь. В конкретном общении оптимальную скорость речи или дикцию можно установить по ходу дела, опираясь на реакцию слушателя. Но, конечно, важно просто не забывать о существовании этого барьера. Практически у каждого человека хватит опыта и знаний, чтобы его преодолеть.

Систему барьеров можно представить себе как автоматизированную охрану — при срабатывании сигнализации автоматически перекрываются все подступы к человеку. Во многих случаях сигнализация срабатывает вовремя. Однако возможны и другие варианты — ложная тревога и, как следствие, отключение сигнализации.

Во многих ситуациях барьеры непонимания могут сослужить человеку плохую службу, если ничего угрожающего или опасного в воздействии нет, а ложное срабатывание сигнализации приводит к тому, что нужная и актуальная информация не воспринимается. Например, использование «плохих» аргументов дискредитирует в общем очень важную мысль.

Система защиты работает в автоматическом режиме, она как бы встроена в человека, является частью его и обычно им не осознается.

Противоположной ситуацией является «отключение» защиты. Например, любящие люди понимают друг друга с полуслова или вообще без слов.

## № 8. Назовите цели и задачи, конкретную ситуацию общения, роли партнеров одной из разновидностей деловой коммуникации «переговоры»

Переговоры - речевое общение между собеседниками, которые обладают необходимыми полномочиями от своих организаций (учреждения, фирмы и т.д.) для установления деловых отношений, разрешения спорных вопросов или выработки конструктивного подхода к их решению. Это значит, что в отличие от деловых бесед и совещаний, проводившихся в рамках какой-либо организации (учреждений, фирм и т.п.) между его сотрудниками, переговоры - процесс, участники которого являются представителями хотя бы двух сторон (учреждений, фирм и т.д.), уполномоченными осуществлял, соответствующие деловые контакты и заключать договоры.

Значение деловых переговоров невозможно переоценить. Именно переговоры (межличностные или групповые) предполагают обсуждение конкретного предмета с конкретной целью. Достижение цели переговоров всегда связано с выработкой совместной программы действий по какому-либо направлению деятельности.

Предметам деловых переговоров (то, о чем договариваются) становятся, как правило, элементы профессиональной деятельности, проблемы, представляющие взаимный интерес, взаимоотношения с партнерами и т.д. В переговорном процессе реализуется речевые действия, которые могут подкрепляться или сопровождаться неречевыми (жестами, мимикой, взглядами, движениями).

Любые деловые контакты связаны с достижением целей, решением конкретных задач, т.е. с реализацией коммуникативной установки

Участники делового общения, обладая реальным статусом (профессиональным, социальным, культурным), в процессе переговоры исполняют роли, обусловленные характером коммуникативной ситуации. Как правило, переговорный процесс предполагает отношения в системе субъект - субъект. Каждый из участников переговоры руководствуется своими намерениями, мотивами, целями. Успешное завершение переговоров это прежде всего выработка совместного решения, совместных планов дальнейших действий, так как самой общей целью партнеров в переговорном процессе является обмен мнениями и информацией с последующим налаживанием новых связей и отношений или подтверждением старых. В особых случаях целью переговоров становится разрешение конфликта.

Мотивы, цели, ролевые установки, условия переговоров диктуют набор этикетно-речевых формул, специфических речевых и языковых средств оформления предметного содержания разговора.

## № 9. Подберите по 3-5 пар лексических единиц, дифференциация которых важна в рамках коммуникации - синонимы

Приведем примеры, комментирующие необходимость дифференцирования значений синонимов в зависимости от контекста

В связи с ухудшением погодных условий на полях идет драка за урожай (Р/с «Маяк». 23 авг. 2009 г.). В приведенной фразе лексическая норма нарушена при употреблении слова «драка», имеющего значение «взаимные побои, вызванные ссорой, скандалом» (СОШ 1995: 174). Контекст требует употребление не слова «драка», а слова «битва» («сражение»).

Ты сумеешь прийти часа в четыре? (ТВ. «Суд идет». 5 окт. 2009 г.) В приведенной фразе лексическая норма нарушена при употреблении слова «суметь». Это слов имеет следующие значения: «1) оказаться достаточно умелым, способным для чего-нибудь; 2) смочь, оказаться в состоянии сделать что-нибудь» (СОШ 1995: 768). В анализируемой фразе имеется в виду значение глагола «смочь»: «быть в состоянии» (СОШ 1995: 360). Этот глагол и следовало употребить.

Я очень уважаю чеснок в салатах (ТВ, «Кулинарный поединок». 16 февр. 2009 г.). В приведенной фразе лексическая норма нарушена при употреблении слова «уважать». Глагол «уважать» имеет следующие значения: «1) относиться с уважением к кому-нибудь или чему-нибудь; 2) считаться с кем-нибудь, принимать во внимание чьи-нибудь интересы; 3) любить, иметь пристрастие к чему-нибудь» (СОШ 1995: 810). В анализируемой же фразе имеется в виду значение глагола «любить»: «иметь склонность, пристрастие к чему-нибудь» (СОШ 1995: 328). Этот глагол и следовало употребить.

И тут вдруг у нашего героя обнаружились позывы к добрым поступкам (Радио «Юнитон». 18 янв. 2009 г.). В данной фразе наблюдается нарушение лексической нормы при употреблении слова «позыв». Существительное «позыв» имеет 2 значения: «1) ощущение какой-нибудь физиологической потребности; 2) желания, стремления» (СОШ 1995: 539). В анализируемой фразе реализуется значение слова «стремление». Вариант правки: «И тут вдруг у нашего героя обнаружилось стремление к добрым поступкам»; или: «И тут вдруг наш герой решил совершить добрый поступок».

## № 10. Охарактеризуйте себя как языковую личность в условиях коммуникации

Характеризуя себя как языковую личность, можно отметить следующее: в условиях коммуникации я стараюсь руководствоваться правилами доброжелательности в отношениях с людьми, поэтому большое количество этикетных формул присутствует в моих репликах. Я стремлюсь к правильности использования речевых единиц, сверяюсь со словарем в случае затруднения, считаю, что правильная, приятна речь – визитная карточка личности и профессионала.

В речи своей стараюсь использовать различные синтаксические конструкции, оживляю речь художественными приемами: метафорами, каламбурами, иронией и т.д. Использую фразеологизмы. Неприемлю нецензурную лексику и грубые слова.

В целом, можно сказать, что я «работающая над собой» языковая личность.

## Список литературы

1. Русский язык и культура речи. /Под редакцией В. Максимова. − М.: Гардарики, 2000.
2. Русский язык и культура речи. Практикум. − М.: Гардарики, 2000.
3. Голуб И.Б. Русский язык и культура речи. Учебное пособие. − М.: Логос, 2001.
4. Розенталь Д.Э. Практическая стилистика русского языка. − М., 1998.
5. Абрамов Н. Словарь синонимов русского языка. − М.
6. Агеенко Ф.Л., Зарва М.В. Словарь ударений русского языка. − М., 2000.
7. Большой орфографический словарь русского языка / Ред. С.Г. Бархударов и др. − М., 1999.