ГОУ ВПО БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

БАШКИРСКАЯ АКАДЕМИЯ КОПЛЕКСНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Курсовая работа

на тему:

**«Речь в межличностных и общественных отношениях»**

Выполнила: Элина

Проверил: Уланов

Уфа – 2008

Содержание

Введение

Глава 1. Языковое общение как средство коммуникации

1.1 Речь как средство коммуникации

1.2 Виды речевых коммуникаций

Глава 2. Особенности речи в межличностных и общественных отношениях

2.1 Особенности речи в межличностных отношениях

2.2 Особенности речи в общественных отношениях

Заключение

Список использованной литературы

Введение

Актуальность темы исследования. Происходящие изменения в социально-экономической, социально-политической и социокультурной жизни нашей страны обусловливают необходимость рассмотрения вопроса языковой деятельности, ориентированной на повышение речевой культуры для достижения эффективности общения. Проблемы языка вышли за рамки филологии и стали в ряд с общедуховными проблемами общества, ведь речь -не только средство коммуникации, но и мощный энергетический заряд, оказывающий скрытое воздействие как на нашу психику, так и на окружающий нас мир. Вот почему и сегодня вопросы влияния речи на межличностные и общественные отношения остаются актуальными.

Субъектом и объектом речи как фактора социальной коммуникации выступает человек. Специфика речи определяется не только знанием лингвистического словаря, тезаурусом личности, но и культурой общества.

В общественной сфере речь способствует возникновению взаимного интереса и уважения между людьми различных национальностей и стабилизации межэтнических и международных отношений. В духовной жизни язык значим как фактор повышения образовательного и общего культурного уровня людей. И в экономической сфере речь можно рассматривать как важную категорию.

Важность избранной темы определяется еще и тем, что речевое (вербальное) общение - это самый массовый вид социального общения.

Степень разработанности проблемы. Роль языка в межличностных и общественных отношениях была сформулирована в теориях Э. Дюркгейма, Г. Зиммеля и многих других исследователей. Основы культуры речи русского языка, заложенные еще Ломоносовым М.В., получили развитие в российской науке в трудах Ожегова С.И., Розенталя Д.Э., Ушакова Д.Н., Щербы Л.В., Виноградова В.В. и существенно повлияли на становление норм современного русского литературного языка в области речевой культуры.

Различные аспекты выбранной темы рассматривались многими дисциплинами: лингвистикой, риторикой, культурой речи, педагогикой, социологией, психологией и другими. В последние годы социолингвистический подход к изучению речевого поведения прослеживается в трудах Б.Н. Головина, Л.И. Скворцова, А.Н. Васильевой, А.А. Введенской, В.Г. Костомарова, Л.Г. Павловой, Л.К. Граудиной, Е.Н. Ширяева и других. Психологический аспект проблемы культуры речи в языковой действительности раскрыт наиболее полно в работах А.А. Леонтьева, Л.С. Выготского, Н.В. Лавриненко и др.

Объектом исследования в предлагаемой работе является речь как основная форма коммуникации между людьми.

Предметом исследования выступает речь в межличностных и общественных отношениях.

Цель работы - определение основных коммуникативных свойств и возможностей речи в контексте человеческих отношений.

Настоящая цель обусловила постановку следующих задач:

* рассмотреть языковое общение как средство коммуникации;
* выделить виды речевых коммуникаций;
* выявить особенности речи, как в межличностных, так и в общественных отношениях.

Теоретико-методологическая основа исследования. В данной курсовой работе использовался метод теоретического исследования (анализ литературы по проблеме исследования, обобщение, сравнение). Анализ документов дал возможность увидеть многие стороны влияния социальных факторов на речь, помог установить нормы и ценности, свойственные обществу на современном этапе, и получить сведения, необходимые для описания тех или иных явлений в процессе социальной коммуникации. Особую значимость имели теоретические положения и методологические принципы исследования роли образования и воспитания в формировании речи.

Практическая значимость работы заключается в том, что рассмотренная модель формирования речи в процессе социальной коммуникации может быть применена для развития не только культуры речи индивида, но и культуры всего общества.

Структура курсовой работы. Работа состоит из введения, двух глав, включающих четыре параграфа, заключения и списка использованной литературы.

Глава 1. Языковое общение как средство коммуникации

1.1 Речь как средство коммуникации

Являясь важнейшим средством коммуникации и выражения мысли, язык служит инструментом познания, постоянного осмысления мира человеком и превращения опыта в знание. Язык – это не только средство для передачи и хранения информации, но и инструмент, с помощью которого формируются новые понятия, во многом определяющие сам способ человеческого мышления. Выбор конкретных языковых средств оказывает влияние на структуру мышления и тем самым на процесс восприятия и воспроизведения действительности.

Познание, осуществляемое с помощью языка, способствует созданию картины мира, которая представляет собой целостную, содержательную интерпретацию окружающей действительности. Иными словами, это процесс построения особой концептуально-информационной модели действительности в человеческом сознании.

Процесс познания есть процесс расширения физической и духовной ориентации человека в мире, базирующийся на «обычных» способах восприятия (имеются в виду зрение, слух, обоняние, вкус, которые поставляют информацию о соответствующих объектах).[[1]](#footnote-1)

С точки зрения известного отечественного психолога А.Р. Лурия,[[2]](#footnote-2) информация, получаемая человеком из внешнего мира, проходит длительный путь, который, «наряду с активной деятельностью органов чувств, включает и активные действия человека, и его прежний опыт, и решающе важное участие языка, хранящего опыт поколений и позволяющего выходить за пределы непосредственно получаемой информации».

Познание с помощью языка осуществляется через языковой знак, в значении которого фиксируются выделенные совокупной общественной практикой существенные свойства объекта. Конкретный язык, таким образом, служит для выражения накопленного знания, представляя его в особой знаковой форме. Познавательная функция языка неотделима от его репрезентативной функции, в чем состоит основное отличие языка от прочих семиотических систем. Фиксация, или кодирование, в форме языкового знака воспринятого и по-своему «осмысленного» человеком опыта делает возможной передачу информации от одного носителя к другому и сохранение ее во времени и пространстве.

Однако человеческий язык – не просто средство для обмена информацией. Извлекать информацию из окружающей действительности, используя ее в определенных целях при взаимодействии со средой, могут и должны все живые организмы. Существует в животном мире и биологически детерминированная сигнальная коммуникация, которая действует в строго ограниченном пространственно-временном радиусе.

Диапазон действия человеческого языка, напротив, практически неограничен. Значение слов, отражающее познавательный опыт конкретного сообщества людей, говорящих на одном языке, обеспечивает человеку возможность конвенциональной ориентации в мире. В этом прежде всего состоит опосредующая роль слова как знака.

Конкретные языки представляют собой своеобразную информационную запись, которая выражается в определенной знаковой системе, отличается спецификой культурно-исторического отражения и является одной из основных форм познавательной активности человека. Значение в этом смысле приобретает исторически фиксированную функцию орудия познания.[[3]](#footnote-3)

С точки зрения современных исследований, знанием принято считать когнитивные образования, выступающие как результат переработки информации человеком в его взаимодействии с окружающим миром.

Знание хранится в человеческой памяти в форме понятий. Классифицирующая и систематизирующая роль понятий является исключительно важной. Именно благодаря понятиям осуществляется обобщение (и мысленное выделение) определенного класса предметов или явлений по их отличительным признакам, что позволяет человеку ориентироваться в окружающей действительности.

Если общественный опыт или общественное сознание оценивать как «социальную память», то понятия являются базовыми единицами, аккумулирующими в этой памяти социальное или общественное знание, свойственное конкретному языку.

Когда говорят, что без языка нет общества, а без общества нет языка, прежде всего, имеют в виду язык как форму существования индивидуального и общественного сознания, т.е. особую область бытия человека, которую называют языковым существованием.

Идея связи сознания с языком глубоко разработана Гегелем. Согласно его трактовке, сознание представляет собой особую форму выделения субъекта из природной среды через установление отношения к ней посредством слова.[[4]](#footnote-4) Продолжением и развитием этой идеи можно считать свойственное отечественной психологической школе Л.С. Выготского[[5]](#footnote-5) понимание сознания (в его внешнем выражении) как со-знания, т.е. совокупного социального и культурно-исторического опыта определенного исторически сложившегося сообщества людей.

В этом плане конкретный язык является автономной самоориентирующейся и самоорганизующейся социальной системой, обладающей собственной динамикой развития. Благодаря общему социально-историческому прошлому все члены данной социальной системы «наследуют» общую модель действительности и соответственно – общие когнитивные, эмотивные и нормативные принципы ее восприятия.

Закрепляя свои представления об окружающей действительности в особой системе знаков, человек тем самым превращает язык в основное средство конвенциональной и концептуальной ориентации в обществе. Следовательно, конкретный язык – не только знаковая система, но и инструмент, по-своему координирующий социальное развитие человека – носителя данного языка.

На базе национального языка образуются концепты культуры, запечатленные в ментальном мире человека.[[6]](#footnote-6)

Важнейшую роль при этом играет человеческое общение, языковая коммуникация. Коммуникация в данном контексте определяется, прежде всего, как акт общения, т.е. связь между двумя или более индивидами, основанная на взаимопонимании, а также как передача информации одним лицом другому или ряду лиц.

Современная трактовка сущности коммуникации подчеркивает еще одну ее функцию: в качестве базисного элемента социальных системкоммуникация представляет собой особую форму взаимодействия людей. Это центральный механизм социального поведения человека в обществе, проводник его социальных установок, посредник в манифестации человеческих отношений.

Процессы социального взаимодействия неотделимы от процесса коммуникации. Принято считать, что всякое (а значит, и социальное) взаимодействие – это, прежде всего обмен информацией. Согласно концепции известного немецкого исследователя Никласа Лумана, само общество представляет собой транслируемую информацию в диапазоне непрерывных актов «сообщения» и «понимания». Понимание же трактуется как «интерпретация в определенной концептуальной системе»,[[7]](#footnote-7) построенной из взаимосвязанных концептов-смыслов, которые обусловлены конкретными мнениями и знаниями, составляющими основу ориентированного отношения человека к действительности.

Проблема воздействия языка на человека, его способ мышления и его поведение, напрямую связана со средствами массовой коммуникации. Информируя человека о состоянии мира и заполняя его досуг, СМИ оказывают влияние на весь строй его мышления, на стиль мировосприятия, на тип культуры сегодняшнего дня.

В исследованиях последних лет культура трактуется как система коллективного знания, с помощью которого люди моделируют окружающий мир. Такая точка зрения подчеркивает тесную взаимосвязь восприятия, познания, языка и культуры. В русле этой концепции индивидуальные действия людей, неразрывно связанные с коммуникативными процессами, относятся к комплексной системе коллективного знания, передаваемого через язык. Сегодня «поставщиками» коллективного знания, или посредниками в его распространении, являются СМИ, которые никогда не остаются индифферентными по отношению к тому, что опосредуют.[[8]](#footnote-8)

Согласно Б. Расселу, «передача информации может происходить только в том случае, если эта информация интересует вас или если предполагается, что она может влиять на поведение людей».

Появившись вначале как чисто технические способы фиксации, трансляции, консервации, тиражирования информации и художественной продукции, СМИ очень скоро превратились в мощнейшее средство воздействия на массовое сознание.

Весьма показательна в этом контексте оценка роли радио, данная в разное время разными общественными деятелями Германии. «Отец немецкого радио» Г. Бредов в 20-х годах XX века определял радио как «zivilisatorisches Instrument der Menschenwerdung», подчеркивая тем самым его значение в процессе становления человеческой личности. Бертольд Брехт в это же время разработал особую теорию радиоискусства, стремясь с помощью радио донести до широких народных масс искусство, доступное прежде лишь избранным. Известные немецкие социологи Макс Хоркгеймер и Теодор Адорно, которые издали в США книгу «Диалектика просвещения» («Dialektik der Aufklärung») об «индустрии буржуазной культуры», определяли радио и другие СМИ как инструмент оболванивания масс (Instrument der Massenver-dummung). После прихода к власти Гитлера, когда радио стало важнейшим средством нацистской пропаганды, появляется книга Г. Экерта «Rundfunk als Führungsmittel» («Радио как орган власти»), а спустя три десятилетия в Германии выходит справочник «Fernsehen und Rundfunk für die Demokratie» («Телевидение и радио на службе демократии»).[[9]](#footnote-9)

Человеческое восприятие постоянно испытывает влияние современных средств массовой информации. Это тот модус, который обнаруживает свое воздействие во всех сферах жизни. Широчайшее распространение СМИ обуславливает появление, распространение и господство т.н. «одномерного сознания». Это понятие и соответствующий термин возникли по аналогии с названием известной вышедшей в 1964 г. книги немецкого социолога Г. Маркузе «Одномерный человек»,[[10]](#footnote-10) где показаны возможности и следствия манипулирования массовым сознанием с помощью самых современных СМИ.

Теоретик французского постмодерна Жан Бодрийяр в очерке «Другой через самого себя» (1987 г.) говорит о том, что все мы живем в мире гиперкоммуникаций, погруженные в водоворот закодированной информации. Любая сторона жизни может служить сюжетом для СМИ. Мир превратился в гигантский экран монитора. Информация перестает быть связанной с событиями и сама становится захватывающим событием.

Его соотечественник, социолог Ги Дебор, двадцатью годами раньше, в книге «Общество спектакля»,[[11]](#footnote-11) выступая против фальсификации общественной и личной жизни с помощью СМИ, формулирует идею, согласно которой языком и целью коммуникации в обществе становятся образы, созданные средствами массовой информации.

Особую значимость в связи с этим приобретает вопрос регулирования общественного мнения посредством СМИ. Если считать, что использование информации напрямую связано с проблемой управления,[[12]](#footnote-12) то средства массовой информации, рассчитанной на массовое потребление, можно рассматривать как особую социально-информационную систему, выполняющую функции ориентации.

СМИ создают определенную текстуально-идеологизированную «аудиоиконосферу», в которой живет современный человек и которая служит четкой концептуализации действительности. Именно сфера массовой коммуникации способствует тому, что общество выступает как «генератор социального гипноза», попадая под влияние которого мы становимся согласованно живущей ассоциацией, именно в СМИ наиболее отчетливо проявляется воздействующая функция языка.

Отмечая глобальные изменения в современном информационном обществе, связанные с непрерывно развивающимися возможностями массовой коммуникации, необходимо иметь в виду: эти изменения влияют не только на условия жизни, но, прежде всего, на способ мышления и систему восприятия современного человека.

1.2. Виды речевых коммуникаций

Как ни были важны чувства, эмоции, отношения людей, но общение предполагает не только и не столько передачу эмоциональных состояний, сколько передачу информации. Содержание информации передается при помощи языка, т. е. принимает вербальную или словесную форму.

Слово является средством передачи информации, но не всегда происходит ее полная передача от одного человека другому. При передаче информации частично искажается ее смысл, частично происходит ее потеря.

Высказывание без ориентации на собеседника носит форму монолога. Сумма потерь информации при монологическом сообщении может достигать 50%, а в некоторых случаях и 80% от объема исходной информации. Монологичность в общении воспитывает людей с малоподвижной психикой, низким творческим потенциалом. Исследования же показывают, что наиболее эффективной формой общения является диалог.[[13]](#footnote-13)

Диалог предполагает свободное владение речью, чуткость к невербальным сигналам, способность отличать искренние ответы от уклончивых. В основе диалога – умение задавать вопрос себе и другим. Вместо того, чтобы произносить безапелляционные монологи, гораздо эффективнее преобразовать свои идеи в форму вопросов, апробировать их в беседе с коллегами, посмотреть, поддерживаются они или нет. Уже сам факт вопроса демонстрирует желание участвовать в общении, обеспечивает его дальнейшее течение и углубление.

Передача информации может иметь различную форму – это может быть и разговор, и беседа, и спор, и даже лекция. Таким образом, виды вербальных коммуникаций очень разнообразны. Выбор того или иного средства зависит от целей высказывания, количества участников.

Разговор – это словесный обмен мнениями, сведениями. Разговор часто употребляется как синоним к слову беседа. Разговор, беседа, обсуждение предполагают наличие 2-х или нескольких участников, которые в непринужденной обстановке высказывают свои мнения, соображения по тому или иному поводу. Обсуждение ведется по какойлибо определенной теме, и каждый участник высказывает свою точку зрения. Участники разговора задают друг другу вопросы, чтобы узнать точку зрения собеседника или прояснить непонятные моменты обсуждения. Беседа особенно эффективна в том случае, если возникает необходимость разъяснить какойлибо вопрос, осветить проблему. Собеседование – специально организованная беседа на общественные, научные темы.

Спор. Слово спор служит для обозначения процесса обмена противоположными мнениями. Под спором понимается всякое столкновение мнений, разногласия в точках зрения по какому либо вопросу, предмету, борьба, при которой каждая из сторон отстаивает свою правоту.

В русском языке есть и другие слова для обозначения данного явления: диспут, дискуссия, полемика, дебаты, прения. Довольно часто они употребляются как синонимы к слову спор.[[14]](#footnote-14)

Слово диспут пришло из латинского (disputar – рассуждать, disputatio – прение) и первоначально обозначало публичную защиту научного сочинения, написанного для получения ученой степени. Сегодня в этом значении слово диспут не употребляется. Этим словом называют публичный спор на научную и общественно важную тему.

Дискуссией (лат. discusso исследование, рассмотрение разбор) называется такой публичный спор, целью которого являются выяснение и сопоставления разных точек зрения, поиск, выявление истинного мнения, нахождение правильного решения спорного вопроса. Дискуссия считается эффективным способом убеждения, так как ее участники сами приходят к тому или иному выводу.

Дискуссия – это обмен мнениями по вопросам в соответствии с более или менее определенными правилами процедуры и с участием всех или только некоторых присутствующих на собрании. При массовой дискуссии все члены, за исключением председателя, находятся в равном положении. Здесь не выделяют особых докладчиков и все присутствуют не только в качестве слушателей. Специальный вопрос обсуждается в определенном порядке, обычно в соответствии со строгим или несколько видоизмененным регламентом и под председательством должностного лица.

Собрание, не обставленное формальностями и посвященное обсуждению какоголибо частного вопроса, обычно называется массовым митингом. Заседание комиссии– наиболее частый вид массового обсуждения. Регулярные деловые сессии большинства общественных организаций проводятся также, как дискуссии этого вида. Массовые дискуссии подчиняются правилам парламентской процедуры. Но иногда процедура бывает совершенно простой, неформальной. Однако и в таких случаях имеется председатель, который следит, чтобы обсуждение шло нормально и только по повестке дня, чтобы никто при обсуждении не занимал преимущественного положения и чтобы высказалось по возможности как можно больше компетентных участников собрания.

Групповая дискуссия заключается в обсуждении вопросов специальной выделенной группой перед аудиторией. Как и любая форма обсуждения перед слушателями, она представляет диспут. Цель групповой дискуссии – представить возможное решение проблемы или обсудить противоположные точки зрения по спорным вопросам. Но обычно она не разрешает спора и не склоняет аудитории к какомулибо единообразии действий.

В групповой дискуссии принимает участие от 3 до 8 членов, не считая председателя. Её вариант – диалог, включает только двух участников. Участники должны быть хорошо подготовлены, иметь при себе заметки со статистическими и другими необходимыми данными. Они должны обсуждать вопросы непринужденно. В оживленной манере. Задавая вопросы и делая краткие замечания.[[15]](#footnote-15)

Симпозиум – ряд выступлений группы людей с короткими речами на одну и ту же тему. Как и в групповой дискуссии её цели сводятся обычно не к разрешению проблемы или спора а к изложению различных точек зрения для расширения кругозора аудитории и оказании на неё воздействия. Число выступающих не должно превышать четыре или пять, чтобы не затянуть собрание и не лишить каждого участника группы возможности развить точку зрения по обсуждаемому вопросу. В большинстве случаев на симпозиуме принята процедура обоих видов дискуссии. На симпозиуме иногда допускаются комментарии или вопросы со стороны слушателей.

Лекция, представляя собой единственное выступление с последующими вопросами слушателей и ответами на них лектора, иногда рассматривается как дискуссия. Но говорить о ней более уместно в разделе о симпозиуме. Лекционная форма часто находит применение на занятиях по искусству речи, поскольку она не связана определенной формой и временем.

Другой характер носит полемика. Об этом свидетельствует и этимология данного термина. Древнегреческое слово polemicos означает «воинственный, враждебный». Полемика - это не просто спор, а такой, при котором имеется конфронтация, противостояние, противоборство сторон, идей и речей. Полемику можно определить как борьбу принципиально противоположных мнений по тому или иному вопросу, публичный спор с целью защитить, отстоять свою точку зрения и опровергнуть мнение оппонента.[[16]](#footnote-16)

Полемика отличается от дискуссии и диспута именно своей целевой направленностью. Участники дискуссии и диспута, сопоставляя противоречивые суждения, стараются прийти к единому мнению, найти общее решение, установить истину. Цель полемики иная: надо одержать победу над противником, отстоять и утвердить собственную позицию.

Однако следует иметь в виду, что подлинно научная полемика ведется не просто ради победы как таковой. Опираясь на принципиальные позиции, полемисты решают социально значимые вопросы, их выступления направлены против всего, что мешает эффективному общественному развитию.

Полемика – это наука убеждать. Она учит подкреплять мысли убедительными и неоспоримыми доводами, научными аргументами.

Слово дебаты французского происхождения (debat– спор, прения). Прения – русское слово, зафиксированное в лексиконе 17 века.[[17]](#footnote-17)

Единой классификации споров не существует, хотя делаются попытки систематизировать их. К основным факторам, влияющим на характер спора и его особенности, относится цель спора, социальная значимость предмета спора, количество участников, формы проведения спора. По цели различают следующие виды спора: спор изза истины, для убеждения коголибо, для победы, спор ради спора. Спор может служить средством для поиска истины, для проверки какойлибо мысли, идеи, для её обоснования. Чтобы найти правильное решение, полемисты сопоставляют самые разные точки зрения на ту или иную проблему. Они защищают какуюлибо мысль от нападения, чтобы узнать, какие могут быть возражения против этой мысли, или, напротив, нападают на положение, высказанное оппонентом, чтобы выяснить, какие есть аргументы в его пользу. В таком споре тщательно подбираются и анализируются доводы, взвешенно оцениваются позиции и взгляды противоположной стороны. Конечно, такой спор возможен только между компетентными людьми, знающими данную проблему, заинтересованными в её решении. Кроме несомненной пользы, спор ради истины приобретает характер особой красоты, он может доставить настоящее наслаждение и удовлетворение участникам спора. В результате такой умственной борьбы человек чувствует себя возвышеннее и лучше. И даже если приходиться отступать, сдавать позиции, отказываться от защищаемой мысли, то неприятное ощущение от поражения отступает на задний план.

Задачей спора может стать не проверка истины, а убеждение оппонента. При этом выделяются два важных момента. Спорящий убеждает противника в том, в чем сам глубоко убежден. Но порой он уверяет и потому, что так «надо» по долгу службы, в силу какихлибо обстоятельств. Сам же он вовсе не верит в истину того, что защищает, или в ложность того, на что нападает.

Целью спора бывает не исследование, не убеждение, а победа. Причем полемисты добиваются ее по разным мотивам. Одни считают, что отстаивают правое дело, защищают общественные интересы. Они убеждены в своей правоте и до конца остаются на принципиальных позициях. Другим победа нужна для самоутверждения. Поэтому им очень важны успех в споре, высокая оценка окружающих, признание своих интеллектуальных способностей, ораторских данных. Третьи просто любят побеждать. Им хочется победы поэффективнее. В приемах и средствах для одержания победы они не стесняются.

Довольно часто встречается и спор ради спора. Это своего рода «искусство для искусства». Для таких спорщиков безразлично, о чем спорить, с кем спорить, зачем спорить. Им важно блеснуть красноречием. Если вы будете отрицать какоелибо положение, они обязательно начнут его защищать. Подобных полемистов можно встретить среди молодежи.

Приведенная классификация видов спора по цели носит условный характер. В жизни их не всегда удается четко разграничить.

Характер спора определяется и социальной значимостью обсуждаемой проблемы. Предметом спора бывают вопросы, отражающие общечеловеческие интересы. К ним, в частности, относятся проблемы экологии, выживания человечества, сохранения мира на Земле. В процессе спора могут затрагиваться национальные интересы, интересы определенных социальных слоев общества. Нередко приходиться отстаивать групповые интересы, например: людей определенной профессии, коллективов отдельных предприятий, учреждений. В споре защищаются семейные, а также личные интересы полемистов.[[18]](#footnote-18)

На специфику спора влияет количество лиц, принимающих участие в обсуждении проблемных вопросов. По этому признаку можно выделить три основных группы: спор - монолог (человек спорит сам с собой, это так называемый внутренний спор), спор - диалог (полемизируют два лица), спор - полилог (ведется несколькими или многими лицами). В свою очередь спор - полилог может быть массовым (все присутствующие участвуют в споре) и групповым (спорный вопрос решает выделенная группа лиц в присутствии всех участников).

Споры могут происходить при слушателях и без них. Присутствие слушателей, даже если они не выражают своего отношения к спору, действует на спорящих. Победа при слушателях приносит большее удовлетворение, льстит самолюбию, а поражение становится более досадным и неприятным. Поэтому участники спора при слушателях обязательно учитывают присутствующих, их реакцию, тщательно отбирают необходимые аргументы, чаще проявляют упорство во мнениях, порой излишнюю горячность.[[19]](#footnote-19)

В общественной жизни нередко приходится встречаться и со спором для слушателей. Спор ведется для того, чтобы привлечь внимание к проблеме, произвести на слушателей определенное впечатление, повлиять необходимым образом.

На процесс спора накладывает свой отпечаток и форма борьбы мнений. Споры могут быть устными и письменными. Устная форма предполагает непосредственное общение конкретных лиц друг с другом, письменная форма – опосредованное общение. Устные споры, как правило, ограничены во времени и замкнуты в пространстве. Письменные формы более продолжительны во времени.

В устном споре, особенно если он ведется при слушателях, важную роль играют внешние и психологические моменты. Большое значение имеет манера уверенно держаться, быстрота реакции, живость мышления, остроумие. Робкий, застенчивый человек обычно проигрывает по сравнению с самоуверенным противником. Поэтому письменный спор бывает более пригоден для выяснения истины, чем устный.

Споры делятся на организованные и неорганизованные (стихийные). Организованные споры планируются, готовятся, проводятся под руководством специалистов. Полемисты имеют возможность заранее познакомиться с предметом спора, определить свою позицию, подобрать необходимые аргументы, продумать ответы на возможные возражения оппонентов.

Неорганизованные, стихийные споры, как правило, менее продуктивны. В подобных спорах выступления участников бывают недостаточно аргументированными, порой приводятся случайные доводы, звучат не совсем зрелые высказывания.[[20]](#footnote-20)

Глава 2. Особенности речи в межличностных и общественных отношениях

2.1 Особенности речи в межличностных отношениях

Межличностную коммуникацию определяют как взаимодействие между небольшим числом коммуникаторов, которые находятся в пространственной близости и в большой мере доступны друг другу, т.е. имеют возможность видеть, слышать, касаться друг друга, легко осуществлять обратную связь.

Речь, как средство организации общения небольшого числа находящихся рядом и хорошо знакомых друг другу людей, обладает рядом отличительных особенностей. Это — разговорная речь, для которой характерны:

1) персональность адресации, т.е. индивидуальное обращение собеседников друг к другу, учет взаимных интересов и возможностей понимания темы сообщения; более пристальное внимание к организации обратной связи с партнерами, так как адресат разговорной речи всегда присутствует налицо, обладает той же степенью реальности, что и говорящий, активно влияет на характер речевого общения, позиция партнера непрерывно рефлексируется, переосмысливается, на нее реагируют, ее предвосхищают и оценивают;

2) спонтанность и непринужденность: условия непосредственного общения не позволяют заранее спланировать разговор, собеседники вмешиваются в речь друг друга, уточняя или меняя тему разговора; говорящий может перебивать сам себя, что-то вспоминая, возвращаясь к уже сказанному;

3) ситуативность речевого поведения: непосредственный контакт говорящих, тот факт, что предметы, о которых идет речь, чаще всего видны или известны собеседникам, позволяет им использовать мимику и жесты как способ восполнения неточности выражений, неизбежной в неформальной речи;

4) эмоциональность: ситуативность, спонтанность и непринужденность речи в непосредственном общении неизбежно усиливают её эмоциональную окраску, выдвигают на первый план эмоционально-индивидуальное восприятие говорящими как темы разговора, так и собеседника, что достигается с помощью слов, структурной организации предложений, интонаций; стремление быть понятыми побуждает собеседников к частному выражению личных оценок, эмоциональных предпочтений, мнений.[[21]](#footnote-21)

Перечисленные особенности задают важнейшие функции речи в межличностном общении. К их числу относятся эмотивная и конативная. Эмотивная функция связана с субъективным миром адресанта (говорящего), с выражением его переживаний, его отношения к тому, что говорится, в ней находит отражение самооценка говорящего, его потребность быть услышанным, понятым. Конативная функция связана с установкой на адресата (слушающего), со стремлением на него воздействовать, формировать определенный характер взаимоотношений, в ней находят отражение потребности человека достигать поставленных целей, оказывать влияние на других людей; проявляется эта функция в структурной организации разговора, целевой направленности речи.

Коммуникативная роль говорящих и слушающих, манера их речевого поведения зависят от того, что выходит на первый план в сообщении — информация или контакт, в каких сферах общения одно подчиняется другому или одно берет верх над другим. Функционально можно выделить два основных вида речевого поведения говорящих и слушающих: фатическое речевое поведение (общение) и информативное речевое поведение (сообщение). С точки зрения коммуникативных ролей участников речевого акта, каждый из этих видов организуется по-разному.

Общая ситуативно-целевая задача фатического речевого поведения (иногда его называют ассоциативным способом общения) — говорить, чтобы высказаться и встретить понимание. Обычно это обмен репликами, содержание которых ассоциативно связано друг с другом. Поддержание разговора может служить самоцелью.

Пример из повседневных разговоров:

- Опять погода портится;

- У нас всегда так, после жары — грозы, а потом холодно;

- А что творилось в Москве — слышали? Какой страшный ураганище?

- Да, но это еще что. Вот когда я несколько лет назад был на Дальнем Востоке и т.д.

Правила, которые используются собеседниками, определяются ими, скорее, интуитивно. Это обмен мнениями и чувствами, не логичный, но достаточно искренний. Оба собеседника имеют равные права, они не стремятся прийти к единой точке зрения, решить какую-то проблему. Поэтому не особенно соразмеряют и контролируют сказанное, не очень стараются подбирать «уместные» слова и фразы, сравнительно мало перебивают друг друга. Говорящий зачастую предпочитает сконструировать новое слово, чем отыскивать нужное обозначение в памяти. Словотворчество и речевой автоматизм облегчают процесс построения речи и активно используются. Можно сказать, что фатическая речь максимально приближает слушающего к личности говорящего, одновременно несет на себе отпечаток сиюминутности, ситуативной связанности.[[22]](#footnote-22)

Фатическая речь частично варьируется в зависимости от оппозиции близкие — неблизкие отношения. Можно представить следующую шкалу:

• между незнакомыми людьми — завязать знакомство, скоротать время в условиях вынужденного совместного пребывания (в транспорте, в очереди);

• между малознакомыми — укрепить знакомство;

• при случайном знакомстве — соблюсти правила вежливого поведения, когда молчать неловко;

• между хорошо знакомыми людьми — сохранить сложившийся тип отношений, в то время как отказ от фатической речи является знаком желания их изменить;

• между близкими друзьями или в семье — отдать дань привычке к обмену мнениями, эмоциями.

Информативное речевое поведение в межличностном взаимодействии может проявляться несколькими различными способами. Обратим внимание на следующие три:

1) совместное решение задачи: речевые высказывания направлены на достижение общей точки зрения. Этот способ общения предполагает наличие общей цели, и это заметно ограничивает тематику. Набор адекватных для данного способа правил ведения разговора также ограничен: каждое высказывание тщательно взвешивается, каждое слово достаточно строго подбирается и оценивается, нарушение правил, непонимание со стороны собеседника или отказ от решения, может привести к смене способа общения. Допускаются повторения и уточнения. Решение вырабатывается совместно при обоюдном согласии собеседников. Выработкой решения взаимодействие заканчивается или начинается новый способ общения;

2) задавание вопросов, при котором один из собеседников — задающий вопросы — заинтересован в получении определенной информации. Его право задавать вопросы может определяться социальной ролью (отец, экзаменатор) либо соглашением о цели что-то узнать (тогда он получает разрешение задавать вопросы). Право спрашиваемого — уклониться от ответа, задать встречный вопрос, обсудить заданный вопрос. Обычно спрашивающий получает частичные ответы. Исчерпывающие, подробные ответы считаются нарушением правил, как и неадекватные ответы, неприемлемые способы уклонения от ответа, повторяющиеся ответы по ассоциации. Тема общения не всегда четко определена. Допустимы повторения и уточнения, т.е. избыточность. Слова и реплики обычно более тщательно взвешиваются, чем при ассоциативном способе общения;

3) уточнение понимания. Данный способ общения следует за другими способами. Он несколько напоминает решение задач (наличием цели, ограничением ассоциативных реплик), при этом как бы решается задача о причинах непонимания. Сходство с задаванием вопросов — в попытке выяснить путем переспросов, в чем состоит неправильное понимание, какие правила нарушены. Оба партнера имеют право в любой момент выйти из данного способа общения, заявив, что уже понятно, уже правильно, перейти к другому способу.[[23]](#footnote-23)

Можно указать следующие формы коммуникативной тактики, используемые в информативном виде речевого поведения:

· включение партнера в свою логику путем приглашения подумать вместе;

· позитивное и уважительное рассмотрение его мыслей;

· отстраненность содержания речи от слушателя, движение по внутренней логике предмета (позиция независимости).

Плодотворное взаимодействие возможно при согласованном принятии обоими собеседниками одного и того же способа общения. Если это не удается сразу, то выбирается приемлемый способ общения или разговор прерывается по инициативе любого из партнеров.[[24]](#footnote-24)

Рассматривая речь в межличностном взаимодействии, нельзя обойти роль слушающего. В определённых ситуациях между говорящим и слушающим может возникнуть конфликт. Например, говорящий использует привычный для него словарь, внелитературное или узкопрофессиональное словоупотребление, а слушающий не принимает некоторых слишком индивидуальных словоупотреблений, предпочитает оставаться в рамках литературного языка.

Готовность приспособиться к чужому речевому опыту в той же мере, как желание реализовать свой собственный, позволяет говорить о еще одном варианте речевого поведения в межличностном общении — «поиске общего языка». Найти общий язык — значит для говорящего быть способным актуализировать навыки, равные (или сходные) с навыками слушающего, в соответствии с ожиданием последнего. Для этого можно подделаться под жаргон, использовать просторечные и диалектные слова. Ориентируя речь на слушающего, говорящий прибегает к разнообразным средствам «коммуникативной адресации»: «А вот не могли бы вы сказать»; «Скажите, пожалуйста, буквально одно слово...»; эти и другие подобные им выражения составляют группу неспецифических, лишенных какой-либо конкретной информационной нагрузки формальных средств решения названной коммуникативной задачи. В современной социально-психологической литературе большое внимание уделяется анализу стилей слушания. При этом исходным является утверждение, что слушание — это активный процесс, требующий определенных навыков. Среди важнейших навыков следует выделить приемы нерефлексивного, рефлексивного (активного) и эмпатического слушания.

Нерефлексивное слушание состоит в умении внимательно молчать, не вмешиваясь в речь собеседника своими замечаниями. Внешне пассивное поведение в действительности требует большого напряжения, физического и психологического внимания. Общее правило состоит в том, что нерефлексивное слушание полезно тогда, когда собеседник хочет обсудить наболевшие вопросы, проявляет такие глубокие чувства, как гнев или горе, или просто говорит о том, что требует минимального ответа.

Рефлексивное (или активное) слушание — это обратная связь с говорящим, используемая для контроля точности восприятия услышанного. В отличие от нерефлексивного слушания здесь слушающий более активно использует словесную форму для подтверждения понимания сообщения. Основными видами рефлексивных ответов являются выяснение, перефразирование, отражение чувств и резюмирование.

Выяснение представляет собой обращение к говорящему за уточнениями: «Не повторите ли еще раз», «Я не понимаю, что вы имеете в виду», «Это все, что вы хотели сказать?» и т.п.

Перефразирование состоит в передаче говорящему его же сообщения, но словами слушающего. Его целью является проверка точности услышанного. Перефразирование может начинаться словами: «Как я понял вас...», «По вашему мнению...», «Другими словами, вы считаете...». При этом важно выбирать только существенные, главные моменты сообщения, смысл и идеи, а не чувства собеседника. Перефразирование дает возможность говорящему увидеть, что его слушают и понимают, а если понимают неправильно, то внести соответствующие коррективы в сообщение.

При отражении чувств акцент делается не на содержании сообщения, как при перефразировании, а на чувствах, выраженных говорящим, его эмоциональном состоянии. При этом можно пользоваться такими фразами, как «Мне кажется, что вы чувствуете...», «Вероятно, вы испытываете...», «Вы несколько расстроены...» Применяя этот прием, следует обращать внимание на употребляемые собеседником ключевые слова, отражающие его чувства; следить за невербальным поведением: выражением лица, интонацией, позой, жестами; представить себя на месте говорящего.

Резюмирование — это подытоживание основных идей и чувств говорящего. Резюмирующие высказывания помогают соединить фрагменты разговора в смысловое единство. Типичными фразами могут быть следующие: «Вашими основными идеями, как я понял, являются...», «Если подытожить сказанное вами, то...» и т.п.[[25]](#footnote-25)

Эмпатическое слушание — понимание чувств, переживаемых другим человеком, и ответное выражение своего понимания этих чувств. Для этого применяются приемы рефлексивного слушания: уточнение, перефразирование, резюмирование. Тем самым эмпатическое слушание отличается от рефлексивного не используемыми приемами, а целями или намерениями. Цель активного, рефлексивного слушания — осознать как можно точнее сообщение говорящего, значение его идей или понять переживаемые чувства. Цель эмпатического слушания — уловить эмоциональную окраску этих идей и их значение для другого человека, понять, что означает высказанное сообщение и какие чувства при этом испытывает собеседник. Эмпатическое слушание — это более интимный вид общения, чем активное слушание, оно противоположно критическому восприятию.

Таким образом, речь в межличностном взаимодействии — это устная разговорная речь. Для нее характерны неподготовленность и непринужденность речевого акта, собеседники вынуждены мыслить и говорить одновременно, у них нет времени на продумывание фразы. С этим связаны такие особенности речи, как меньшая лексическая точность, свобода словоупотребления, использование коротких и простых словосочетаний и предложений, отсутствие причастных и деепричастных оборотов, наличие речевых ошибок, заполнителей пауз. Непосредственное участие говорящих в речевом акте усиливает эмоциональную окраску речи, в ней проявляются личностные особенности собеседников, их отношение друг к другу и к предмету разговора. Персональность и непосредственность общения выдвигает на первый план функции речи, связанные с формированием между собеседниками определенного характера взаимоотношений: будь это легкое, ни к чему не обязывающее общение, или серьезный разговор, проясняющий ценностные установки собеседников, или доверительное общение, предполагающее определенный уровень взаимного самораскрытия и оказания вербальной поддержки партнеру.[[26]](#footnote-26)

2.2 Особенности речи в общественных отношениях

Самый массовый вид общения людей в обществе - деловое общение. Без него не обойтись в сфере экономических, правовых, дипломатических, коммерческих, административных отношений. Умение успешно вести деловые переговоры, грамотно и правильно составить деловую бумагу и многое другое в настоящее время стало неотъемлемой частью профессиональной культуры человека: менеджера, руководителя всех уровней, референта, служащего. Для достижения высокой результативности практически в любом виде коммерческой деятельности необходимо владеть определенным набором сведений, знаний, представлений о правилах, формах и методах ведения предпринимательского дела, о принципах делового общения.

Культура делового общения содействует установлению и развитию отношений сотрудничества и партнерства между коллегами, руководителями и подчиненными, партнерами и конкурентами, во многом определяя их (отношения) эффективность: будут ли эти отношения успешно реализовываться в интересах партнеров или же станут малосодержательными, неэффективными, а то и совсем прекратятся, если партнеры не найдут взаимопонимания.

Специфической особенностью делового общения является его регламентированность, т.е. подчиненность установленным правилам и ограничениям.[[27]](#footnote-27)

Эти правила определяются типом делового общения, формой, степенью официальности, конкретными целями и задачами, которые стоят перед общающимися, а также национально-культурными традициями и общественными нормами поведения.

Они фиксируются, оформляются в виде протокола (делового, дипломатического), существуют в виде общепринятых норм социального поведения, в виде этикетных требований, ограничений временных рамок общения.

В зависимости от различных признаков деловое общение делится на:

* устное - письменное (с точки зрения формы речи);
* диалогическое - монологическое (с точки зрения одно- двунаправленности речи между говорящим и слушающим);
* межличностное - публичное (с точки зрения количества участников);
* непосредственное - опосредованное (с точки зрения отсутствия/наличия опосредующего аппарата);
* контактное - дистантное (с точки зрения положения коммуникантов в пространстве).

Все перечисленные факторы делового общения формируют характерные особенности деловой речи. Так, если деловая письменная речь имеет книжную окраску, то деловая устная речь вбирает особенности разных стилей, в том числе разговорного.

Монолог в деловом общении представляет собой продолжительное высказывание одного лица. Он относительно непрерывен, последователен и логичен, обладает относительной завершенностью, сложен по структуре.

Диалог предназначен для взаимодействия между двумя или несколькими собеседниками, причем в обмене информацией речевые партнеры могут меняться ролями. Диалог спонтанен (как правило, не может быть заранее спланирован), эллиптичен (фразы более свернутые, краткие, чем в монологе), экспрессивен.

Дистантное, опосредованное общение (телефонный разговор, почтовое и факсовое отправление, пейджинговая связь и т.п.) отличается от контактного, непосредственного повышенным вниманием к интонационному рисунку речи (устное общение), краткостью и регламентированностью, невозможностью использования жестикуляции и наглядных предметов в качестве носителей информации.

Деловое общение представляет собой широкий диапазон жанровых разновидностей письменного и устного общения.

Письменная деловая речь, в которой реализуются диалогические отношения, представлена всеми видами деловых писем, документами, фиксирующими социально-правовые отношения - контрактами (договорами), соглашениями и всеми типами сопутствующих документов.

Устная деловая речь, в которой реализуются диалогические отношения, представлена жанрами деловых переговоров, встреч, консультаций и т.п.[[28]](#footnote-28)

Совещания, собрания представляют собой особый тип протокольного общения, в котором по большей части представлена монологическая деловая речь, не только имеющая письменную природу, но и существующая сразу в двух формах - устной и письменной.

Реклама, светское общение. Сегодня рамки делового общения расширяются. Реклама, светское общение становятся неотъемлемой составляющей делового общения. Успех предприятия, дела сегодня во многом зависит от умения представить свои позиции в наиболее выгодном свете, заинтересовать потенциального партнера, создать благоприятное впечатление. Поэтому, помимо «читаемой» монологической речи, в практику делового общения все активнее входит подготовленная, но «нечитаемая» монологическая речь (презентационная речь, торжественная речь, вступительное слово на различных встречах), поздравительные письма, этикетные тосты.[[29]](#footnote-29)

Специфическими жанрами деловой коммуникации можно считать спор, дискуссию, полемику, дебаты, прения, которые зачастую являются составляющими таких форм делового общения, как совещания, собрания и конференции, а могут иметь и самостоятельное значение.

Особенности каждой формы деловой коммуникации включают следующие критерии:

Самым распространенным контактным методом является разговор. В деловом разговоре варьируются ясно осмысленные цели, интуитивные резоны и бессознательные мотивы. В отличие от беседы разговор представляет собой форму ситуационного контакта. Цель такой коммуникации - обмен информацией по конкретному вопросу. Участников, как минимум, двое, регламент зависит от степени важности предмета и от возможности участников разговора. Коммуникативные средства, как правило, типичные для любой беседы: обмен репликами, вопросами и ответами, мнениями и оценками.

Ситуационный контакт обычно включает следующие элементы:

* обращение;
* запрос (вопрос, затребование информации или описание ситуации);
* ответ (представление информации или описание ситуации);
* согласование действий (взаимодействие);
* ожидаемый результат (совместные акции, договоренности, решения).

Чтобы достичь ожидаемого результата, необходимо, чтобы все компоненты разговора были обоснованы и мотивированы, а пространственная среда организована таким образом, чтобы не было внешних помех и при необходимости была сохранена конфиденциальность (без свидетелей).

Эффективность разговора, как и всех коммуникативных жанров, может зависеть не только от компетентности его участников, но и от манеры держаться, двигаться, речевой культуры и умения слушать, самоуправления и способности «вести свою линию», формулировать собственное суждение, обосновывать возражения и пр.

К основным функциям любой деловой беседы можно отнести следующие: начало инновационных мероприятий и процессов; контроль и координирование уже начатых мероприятий, акций; обмен информацией; взаимное общение работников одной организации, межличностные и деловые контакты; поддержание деловых контактов с партнерами во внешней среде; поиски, выдвижение и оперативная разработка новых идей и замыслов; стимулирование движения человеческой мысли в новых направлениях.

Как правило, деловые беседы планируются заранее. В процессе подготовки определяется предмет беседы, круг вопросов, который целесообразно обсудить, основные намерения, которые необходимо осуществить. При проведении бесед зачастую используются разнообразные документы и материалы, их также нужно заранее подготовить. Особое внимание следует уделить отработке хода беседы: продумать вопросы, которые необходимо задать собеседнику; определить желаемый конечный результат; установить регламент и место проведения беседы; определить ее стратегию и тактику. С другой стороны, нельзя перебивать речь собеседника; негативно оценивать его высказывания; подчеркивать разницу между собой и партнером; резко убыстрять темп беседы; вторгаться в личную зону партнера; пытаться обсуждать вопрос, не обращая внимания на то, что партнер возбужден; не желать понять психическое состояние партнера в момент собеседования.[[30]](#footnote-30)

Публичная речь - одна из форм делового взаимодействия и искусства, по поводу которого сказано: «Хороших ораторов мало, но много ли на свете людей, способных их слушать» (Ж. Лабрюйер); «В речи слово - выражение мысли... и потому слово должно соответствовать тому, что оно выражает» (Л.Н. Толстой).

Публичная речь как компонент делового общения должна обладать качествами хорошего собеседования и при этом быть не только убедительной, но и красноречивой, доказательной, логичной, продуманной, красивой.

Требования к публичной речи:

* Речь должна быть с начала и до конца захватывающе интересной и полезной.
* Она должна быть составлена правильно в композиционном отношении и содержать вступление, основную часть и заключение.[[31]](#footnote-31)

Жанры публичной речи определяются ситуациями и целями выступлений, в соответствии с которыми подбираются подходящие стилистические средства. Различают три группы жанров публичной речи, которые имеют свою специфику:

* На митингах произносятся предвыборные речи кандидатов, речи в поддержку кандидатов, речи в поддержку или против проводимого политического курса, делаются политические заявления. Главные качества речей на митингах - яркость, убедительность, запоминаемость. В таких речах уместны простые, понятные лозунги, нейтральные и разговорные слова и конструкции, отдельные элементы высокого стиля, понятные широкой общественности.
* На заседаниях парламента и региональных законодательных собраний депутаты выступают с речами в поддержку и против обсуждаемых законопроектов, задают вопросы авторам законопроектов, высказываются по повестке дня, по мотивам голосования, по процедурным вопросам. Парламентские выступления требуют более сложных и разнообразных речевых средств, большей строгости и точности речи. В них не обойтись без юридической и экономической терминологии, сложных оборотов официально-деловой речи. В стенах парламента неуместны разговорные, а тем более жаргонные лексические и фразеологические единицы. Парламентские выступления должны быть одновременно и деловыми, и убедительными для участников заседания. Это делает необходимым использовать в парламентских речах эмоционально окрашенную литературную лексику. Убедительность достигается также логичностью речи и выразительностью синтаксического строя речи.
* На официальных церемониях награждения, вступления в должность их участники выступают с торжественными, приветственными и ответными речами. Официальные выступления на торжественных церемониях представляют собой особую группу жанров, стиль которых должен соответствовать значимости события и обстановке. В таких случаях принято обращаться к высокой книжной лексике, высказываться кратко и официально.[[32]](#footnote-32)

Заключение

В ХХI веке много говорится об информационном взрыве. Поток информации постоянно возрастает. Этот процесс естественен для развития цивилизации, так как усиливается познающая и преобразующая деятельность человека, совершенствуются средства и способы передачи сообщений, а производство и распространение информации превратились в преуспевающую отрасль экономики.

Эти тенденции – закономерность, охватывающая всего человечества. Мир вступает в стадию развития, которая называется «информационным обществом. Несомненно, возрастает роль речи в межличностных и общественных отношениях. По сути, речь является средством словесного взаимодействия сторон. Вербальные коммуникации осуществляются с помощью знаковых систем, символов, главным среди которых является язык. Язык как знаковая система является оптимальным средством выражения человеческого мышления и средством общения. Функционирование языковых знаков возможно лишь в системе на основе правил, которые регулируют построение знаковых рядов из исходных знаков.

Современная трактовка сущности коммуникации выделяет следующую ее функцию: в качестве базисного элемента социальных системкоммуникация представляет собой особую форму взаимодействия людей. Это центральный механизм социального поведения человека в обществе, проводник его социальных установок, посредник в манифестации человеческих отношений.

Передача информации может иметь различную форму – это может быть и разговор, и беседа, и спор, и даже лекция. Таким образом, виды вербальных коммуникаций очень разнообразны. Выбор того или иного средства зависит от целей высказывания, количества участников.

Речевая коммуникация, т.е. разговорное общение, обозначает процесс обмена мыслями, информацией, эмоциональными переживаниями собеседников. Социология рассматривает общение как социально обусловленный вид деятельности людей. Психология исследует процесс установления и развития контактов между людьми с целью обмена информацией. Лингвисты процесс общения представляют как актуализацию коммуникативной функции языка в тех или иных речевых ситуациях. Главным элементом речевой коммуникации является механизм, с помощью которого осуществляется перевод процесса передачи и восприятия информации в социально значимый результат персонального и массового воздействия.

Межличностная речевая коммуникация всегда представляет собой социальное взаимодействие, диалог. Участвуя в речевой коммуникации, люди высказывают суждения и воспринимают слова, высказанные другими людьми,

Межличностная коммуникация, как правило, связана с идеальной моделью коммуникации и во многом первична, ней в качестве отправителя и получателя выступают отдельные индивиды, двое и более коымувикавтов (например, варианты наблюдателя, включенного наблюдателя и постороннего, коммуникации на фоне присутствующих свидетелей, в толпе, в ресторане и т.п.)

Для межличностной коммуникации характерен непосредственный контакт между субъектами общения, что обусловливает ряд особенностей этой формы коммуникации: тесную обратную связь, регулирующую ход общения; большинство используемых кодов, в т.ч. невербалъвых; двухсторонний обмен информацией, происходящий в виде диалога. При межличностной коммуникации обмен информацией между субъектами тесно переплетен с их психологическим взаимодействием, образуя единый процесс общения.

Общение – социально обусловленный процесс взаимосвязи и взаимодействия, социальных субъектов (групп, личностей). Процесс общения включает в себя обмен мыслями и чувствами между людьми в различных сферах их познавательно-трудовой и творческой деятельности, реализуемый главным образом при помощи вербальных средств коммуникации.

Таким образом, в данной работе нами была рассмотрена степень влияния речи на межличностные и общественные отношения. Было рассмотрено, что речь, как основная форма общения, связана с общественными и личными отношениями человека.

Список использованной литературы

1. Debord G. Society of the spectacle. – Detroit, 1970.
2. Андреева Г.М. Социальная психология. – М., МГУ, 1988.
3. Багиров Э.Г. Место телевидения в системе средств массовой информации и пропаганды. – М., 1976.
4. Балыхина Т.М., Лысякова М.В., Рыбаков М.А. Русский язык и культура речи. – М., 2007.
5. Бодалев А.А. Восприятие и понимание человека человеком. – М., 1982.
6. Буева Л.П. Человек: деятельность, общение. – М., 1978.
7. Введенская А.А., Павлова Л.Г. Деловая риторика: учебное пособие для вузов. – Ростов-на-Дону, 2002.
8. Введенская А.А., Павлова Л.Г. Культура и искусство речи. – Ростов-на-Дону, 1996.
9. Володина M.H. Язык СМИ – основное средство воздействия на массовое сознание. // Язык СМИ как объект междисциплинарного исследования под ред. Володиной М.Н. – М., 2003.
10. Выготский Л.С. Избранные психологические исследования. – М., 1956.
11. Выготский Л.С. Мышление и речь. – М., 1934.
12. Гегель Г.В. Ф. Соч. Т. III. – M., 1937.
13. Зарецкая Е.Н. Риторика: Теория и практика речевой коммуникации. 4-е изд. – М., 2002.
14. Зильберт Б.А. Социопсихолингвистическое исследование текстов радио, телевидения, газеты. – Саратов, 1986.
15. Иванова-Лукьянова Г.Н. Культура устной речи: интонация, паузирование, логическое ударение, темп, ритм. – М., 2000.
16. Казарцева О.М. Культура речевого общения: теория и практика обучения. – М., 1998.
17. Костенко Н.В. Ценности и символы в массовой коммуникации. – Киев, 1993.
18. Кузин Ф.А. Культура делового общения: практическое пособие для бизнесменов. – М., 1997.
19. Кузнецов И.Н. Деловое общение. Деловой этикет. – М., 2003.
20. Культура устной и письменной речи делового человека: справочник. Практикум. 9-е изд., испр. – М., 2002.
21. Ладанов И.Д. Мастерство делового взаимодействия. – М., 1999.
22. Ладыженская Т.А. Устная речь как средство и предмет обучения. – М., 1998.
23. Леонтьев А.А. Психология общения. – М., 1997.
24. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. – М., 1975.
25. Леонтьев А.Н. Проблемы развития психики. – М., 1995.
26. Ломов Б.Ф. Общение как проблема общей психологии / Методологические проблемы социальной психики. – М., 1976.
27. Лурия А.Р. Предисловие редактора русского издания // Брунер Дж. Психология познания. – М., 1977.
28. Львов М.Р. Основы теории речи. – М., 2002.
29. Максимов В.И. Русский язык и культура речи. – М., 2002.
30. Маркузе Г. Одномерный человек. – Киев, 1994.
31. Михайличенко Н.А. Риторика. – М., 1993.
32. Мицич П. Как проводить деловые беседы. – М.: Экономика, 2003.
33. Мурашов А.А. Педагогическая риторика. – М., 2001.
34. Павиленис Р. Проблема смысла: Язык, смысл, понимание. – М., 1983.
35. Павлова Л. Г. Спор, дискуссия, полемика. – М., 1991.
36. Рахманин Л.В. Стилистика деловой речи и редактирование служебных документов. – М., 1998.
37. Розенталь Д.Э. Справочник по русскому языку. Практическая стилистика. – М., 2003.
38. Степанов Ю.С. Константы: Словарь русской культуры. – М., 2001.
39. Стернин И.Я. Коммуникативные ситуации. – Воронеж, 1993.
40. Сопер П. Основы искусства речи. – М., 2002.
41. Пиз А. Язык жестов. – Воронеж, 1992.
42. Урсул А.Д. Информация и мышление. – М., 1970.
43. Федорова Л.Л. Типология речевого воздействия и его место в структуре общения // Вопросы языкознания. № 6. 1991.
1. Володина M.H. Язык СМИ – основное средство воздействия на массовое сознание. // Язык СМИ как объект междисциплинарного исследования под ред. Володиной М.Н. – М., 2003. – С. 6-7. [↑](#footnote-ref-1)
2. Лурия А.Р. Предисловие редактора русского издания. // Брунер Д. Психология познания. – М., 1977. – С. 5. [↑](#footnote-ref-2)
3. Балыхина Т.М., Лысякова М.В., Рыбаков М.А. Русский язык и культура речи. – М., 2007. – С. 98. [↑](#footnote-ref-3)
4. Гегель Г.В. Ф. Соч. Т. III. – M., 1937. – С. 248. [↑](#footnote-ref-4)
5. Debord G. Society of the spectacle. – Detroit, 1970. – P. 184. [↑](#footnote-ref-5)
6. Розенталь Д.Э. Справочник по русскому языку. Практическая стилистика. – М., 2003. – С. 57. [↑](#footnote-ref-6)
7. Павлова Л. Г. Спор, дискуссия, полемика. – М., 1991. – С. 124-126. [↑](#footnote-ref-7)
8. Леонтьев А.Н. Проблемы развития психики. – М., 1995. – С. 289. [↑](#footnote-ref-8)
9. Зильберт Б.А. Социопсихолингвистическое исследование текстов радио, телевидения, газеты. – Саратов, 1986. – С. 26-29. [↑](#footnote-ref-9)
10. Маркузе Г. Одномерный человек. – Киев, 1994. [↑](#footnote-ref-10)
11. Debord G. Society of the spectacle. – Detroit, 1970. [↑](#footnote-ref-11)
12. Урсул А.Д. Информация и мышление. – М., 1970. – С. 13. [↑](#footnote-ref-12)
13. Кузнецов И.Н. Деловое общение. Деловой этикет. – М., 2003. – С. 54. [↑](#footnote-ref-13)
14. Павлова Л. Г. Спор, дискуссия, полемика. – М., 1991. – С. 126. [↑](#footnote-ref-14)
15. Павлова Л. Г. Спор, дискуссия, полемика. – М., 1991. – С. 128. [↑](#footnote-ref-15)
16. Павлова Л. Г. Спор, дискуссия, полемика. – М., 1991. – С. 130. [↑](#footnote-ref-16)
17. Павлова Л. Г. Спор, дискуссия, полемика. – М., 1991. – С. 132. [↑](#footnote-ref-17)
18. Павлова Л. Г. Спор, дискуссия, полемика. – М., 1991. – С. 133. [↑](#footnote-ref-18)
19. Павлова Л. Г. Спор, дискуссия, полемика. – М., 1991. – С. 134. [↑](#footnote-ref-19)
20. Павлова Л. Г. Спор, дискуссия, полемика. – М., 1991. – С. 139. [↑](#footnote-ref-20)
21. Культура устной и письменной речи делового человека: справочник. Практикум. 9-е изд., испр. – М., 2002. – С. 73-76. [↑](#footnote-ref-21)
22. Ломов Б.Ф. Общение как проблема общей психологии / Методологические проблемы социальной психики. – М., 1976. – С. 130. [↑](#footnote-ref-22)
23. Стернин И.Я. Коммуникативные ситуации. – Воронеж, 1993. – С. 204. [↑](#footnote-ref-23)
24. Максимов В.И. Русский язык и культура речи. – М., 2002. – С. 31-36. [↑](#footnote-ref-24)
25. Михайличенко Н.А. Риторика. – М., 1993. – С. 145. [↑](#footnote-ref-25)
26. Максимов В.И. Русский язык и культура речи. – М., 2002. – С. 40-42. [↑](#footnote-ref-26)
27. Кузин Ф.А. Культура делового общения: практическое пособие для бизнесменов. – М., 1997. – С. 42. [↑](#footnote-ref-27)
28. Кузнецов И.Н. Деловое общение. Деловой этикет. – М., 2003. – С. 68-73. [↑](#footnote-ref-28)
29. Кузин Ф.А. Культура делового общения: практическое пособие для бизнесменов. – М., 1997. – С. 49. [↑](#footnote-ref-29)
30. Балыхина Т.М., Лысякова М.В., Рыбаков М.А. Русский язык и культура речи. – М., 2007. – С. 128-134. [↑](#footnote-ref-30)
31. Балыхина Т.М., Лысякова М.В., Рыбаков М.А. Русский язык и культура речи. – М., 2007. – С. 140-142. [↑](#footnote-ref-31)
32. Балыхина Т.М., Лысякова М.В., Рыбаков М.А. Русский язык и культура речи. – М., 2007. – С. 227-228. [↑](#footnote-ref-32)