**Федеральное агентство по высшему образованию РФ**

**УГЛТУ**

**КАФЕДРА СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ**

**Реферат по предмету: «Профессионально – речевая коммуникация» на тему: «Речевой портрет оратора»**

Выполнила студентка ЗФ

II–го курса

Cпециальности 100103

5 лет 10 месяцев

Нарсеева Т.В.

шифр 62816

Екатеринбург 2008 г.

**П Л А Н.**

1. Сущность коммуникации
2. Специфика речевой коммуникации
3. Виды речевой коммуникации
4. Формы речевой коммуникации
5. Барьеры речевой коммуникации
6. Коммуникативные неудачи, причины их возникновения
7. Язык, как объективная основа речевой коммуникации
8. Слушание как вид речевой коммуникации
9. Языковая личность как субъект и объект коммуникации
10. Типы языковой личности
11. Стратегия и тактика языковой личности в общении
12. Невербальные средства общения
13. Список используемой литературы
14. **Сущность коммуникации.**

Общение, т.е. коммуникация (лат. делаю общим, связываю) – специфическая форма взаимодействия людей в процессе их познавательно – трудовой деятельности. Главная цель речевой коммуникации – обмен информацией различного рода, ее осознание и понимание. Кроме того, в процессе контакта осуществляется взаимовлияние, сопереживание. Общение может быть направлено на выполнение социально значимой задачи, на дело и на удовлетворение личностных потребностей.

Основные функции коммуникации: информативная, интерактивная (побудительная), перцептивная (установление взаимопонимания), экспрессивная (возбуждение эмоциональных переживаний).

Без общения невозможно формирование личность, практически невозможен любой вид деятельности. Коммуникация в современных условиях является основой успеха каждого человека. 63% английских, 73% американских, 85% японских руководителей выделяют коммуникацию как главное условие достижения успеха своих фирм, причем сами руководители тратят на нее от 50% до 90% своего времени.

Средствами коммуникации могут выступать различные знаковые системы. Одним из древнейших средств общения является ***язык***. Всякий язык, в какой бы форме он ни выражался, является ***знаковой системой***. Наряду со звуковыми используются письменные знаки, зрительные образы, мимика, жесты, рисунки, т.е. тем, из чего состоит данный знак.

Некоторые группы людей часто используют в качестве знаков общения татуировки, жаргонные слова, аббревиатуры.

В процессе общения знаки выполняют определенные функции. Прежде всего они указывают на принадлежность личности к той или иной группе, служат человеку средством показать, кто он такой.

«Знак есть часть и условие процессов общения как одной из сторон социального взаимодействия людей как членов группы или общества в целом», пишет А.А. Леонтьев.

Язык реализуется в речи. Речь – это внешнее проявление языка, т.е. она относится к вербальным средствам общения. Речь играет исключительно важную роль в общении и трудовой деятельности человека.

Один из мыслителей сказал: «Заберите у меня все, чем я обладаю, но оставьте мне мою речь. И скоро я обрету все, что имел».

Важнейшая функция речи как деятельности – функция выражения мысли. Мыслить – значит оперировать понятиями, поэтому необходимо знать слова, обозначающие эти понятия, поэтому овладение языковыми средствами является овладением богатством языка, необходимым условием развития мышления человека и его общения.

1. **Специфика речевой коммуникации.**

В структуре коммуникации выделяется три взаимосвязанных компонента: процессуальный; знаковый; текстовый.

1. Процессуальный компонент включает в себя все виды речевой деятельности участников общения: говорение, слушание, письмо, чтение.
2. Знаковый компонент включает речь и язык. Речь рассматривается как способ формирования и формулирования мысли (внутренняя или внешняя, устная или письменная, диалогическая или монологическая).
3. Текстовый компонент как результат коммуникации включает в себя содержание и смысл, определенным образом оформленные (тип, жанр, стиль речи).

Речевая деятельность состоит из нескольких последовательных фаз: ориентировки, планирования, реализации, контроля или реагирования. Началом речевого высказывания служит речевая ситуация, т.е. стечение обстоятельств, побуждающих человека к действию: ответить на вопрос, приветствие, позвонить по телефону. Речевая ситуация диктует правила ведения разговора и определяет формы его выражения. Например, на приеме у доктора, на зачете, на семинаре, в разговоре с другом или с руководителем используются разные конструкции и модели речевого поведения.

В реализации речевого действия выделяются этапы:

* Подготовка, когда происходит осознание целей, мотивов, потребностей и осуществляется прогноз результатов;
* Структурирование высказывания (осуществляется выбор слов, их оформление);
* Переход к внешней речи.

Восприятие речи (процесс слушания или чтения) включает понимание (языка и содержание), обратную связь (реакцию).

Английский писатель лорд Честерфилд писал сыну: «Мне часто приходилось видеть, как судьбу человека раз и навсегда решали первые произнесенные им в обществе слова. Если их приятно услышать, люди, помимо своей воли, сразу же проникаются убеждением, что у человека этого есть достоинства».

Будучи актом коммуникации, речь всегда обращена к кому-либо. Модель речевой коммуникации следующая: адресант – сообщение – адресат. Адресат и адресант называются коммуникантами.

О характере речевого действия судят по реакции на него, реагированию, т.е. по обратной связи. Обратная связь – показатель эффективности общения, достижения нужного результата. Обратная связь может передаваться мимикой, жестами, взглядом, комплиментами.

Качество понимания сообщения зависит от различных условий, при которых осуществляется общение. Совокупность этих условий называется контекстом. Общий контекст складывается из явного и тайного. Явный подлежит наблюдению. В скрытый входят цели, мотивы, характеристики общения. Кроме контекста, существует подтекст, неявный смысл речи, осознаваемый в контексте общения. Выделяют три вида подтекста: действительный (был и был воспринят), мнимый (не было, но был приписан), скрытый (был, но его не заметили).

Признаки подтекста могут скрываться в содержании речи, в характере ее звучания, в невербальных характеристиках поведения.

**3. Виды речевой коммуникации.**

В зависимости от целей общения в быту и профессиональной сфере выделяют следующие виды общения:

* Контакт масок – формальное общение, обусловленное, как правило, набором ритуальных фраз, жестов, которые скрывают истинное лицо и истинные намерения;
* Примитивное общение, когда оценивают объект с тоски зрения пользы или отсутствия таковой;
* Формально – ролевое общение, когда определены социальные роли – учитель – школьник;
* Деловое общение, при котором учитываются индивидуальные особенности личности, но для интереса дела;
* Духовное общение друзей;
* Манипулятивное общение, направленное на извлечение выгоды;
* Светское общение, абсолютно формальное, когда говорят то, что положено говорить в подобной ситуации.

Тигран Кеосаян ведет передачу «Вечер с Тиграном Кеосаяном». Его общение является формально – ролевым, потому что в передаче распределены социальные роли: Тигран кеосаян – ведущий и к нему приглашены гости, которые обсуждают какую – либо проблему. Но, в то же время можно сказать, что общение является светским, потому что, во – первых, - это телевизионная передача, где все- таки, нельзя сказать все, что думаешь, во – вторых, приглашены влиятельные люди общества.

1. **Формы речевой коммуникации.**

Внешняя речь может быть устной (вербальной) и письменной (невербальной).

***Устная речь*** – это звучащая речь в присутствии собеседника; в ней используется система звуковых и интонационных средств выражения. Она создается в процессе говорения и потому может быть воспринята только один раз; зависит от ситуации общения, обстановки; тесно связана с невербальными средствами общения; ей свойственны спонтанность, импровизация, свобода в выборе лексики: нейтральной, разговорной, книжной, жаргонной, просторечной и т. д., использование простых предложений, повторы, незаконченность выражения мысли.

***Письменная речь*** – это графически закрепленная речь при отсутствии собеседника (автор художественного текста – читатель) или при отсроченной обратной связи (письмо другу); она заранее обдумана, структурирована, тоже быть исправлена; рассчитана на зрительное восприятие (устная речь воспринимается на слух); не зависит от ситуации общения; обладает такими языковыми способностями, как преобладание книжной лексики, наличие сложных предлогов, страдательных конструкций, соблюдение языковых норм.

Тигран Кеосаян, безусловно, в своей передаче использует такую форму речевой коммуникации, как устная речь. Потому что:

* 1. Используется человеческая речь в присутствии собеседника
  2. Используется система звуковых и интонационных средств выражения
  3. Он использует невербальные средства общения: мимика, жесты и т.д.

1. **Барьеры речевой коммуникации.**

Всем известны случаи, когда собеседники, как ни стараются, не понимают друг друга. Причины кроются в неодинаковом знании предмета разговора, психологических особенностях собеседников, профессиональных, политических, религиозных различиях, т.е. в коммуникативных барьерах.

1. ***Логический барьер***. Каждый человек видит проблему со своей позиции. Нужно постараться понять собеседника, встать на его точку зрения.
2. ***Стилистический барьер***. Он предполагает четкую структуру текста, логику и последовательность изложения. Для этого используется правило рамки и цепи. Правило рамки заключается в том, что начало и конец сообщения должны быть четка очерчены, так как начало и конец лучше запоминаются. Правило цепи конечно предполагает структуру текста, выстроенную по какому – либо признаку. И,, учитывается вид сообщения, так как форма коммуникации и ее содержание должны соответствовать друг другу. Если этого нет, возникает стилевой барьер.
3. ***Семантический (смысловой) барьер*** возникает, когда собеседники используют разную лексику, разную культуру разговора, т.е. «говорят на разных языках», имеют социальные, религиозные, профессиональные различия.
4. ***Фонетический барьер.*** Когда речь невнятна, у собеседника неправильное произношение, в речи много слов-паразитов, жаргонных слов.

У ведущего Тиграна Кеосаяна возникает такой барьер речевой коммуникации, как семантический, или смысловой, потому что он обсуждает разнообразные темы с людьми различных профессий, социальных статусов и т.д. У каждого своя культура разговора, лексика, мировоззрение.

1. **Коммуникативные неудачи, причины их возникновения.**

Коммуникативные неудачи - это недостижение инициатором общения коммуникативной цели и, шире, прагматических устремлений, а также отсутствие взаимодействия, взаимопонимания и согласия между участниками общения.

Поиск причин коммуникативных неудач должен вестись в разных сферах: в социально-культурных стереотипах коммуникантов, в их фоновых знаниях, в различиях коммуникативной компетенции, в психологии пола, возраста, личности. Кроме того, естественно, негативное влияние на исход речевого общения могут оказывать дистантность участников, присутствие посторонних лиц, общение через записки, письма, пейджер, по телефону. Большую роль играют все особенности развития речевой ситуации, вплоть до состояния коммуникантов и их настроения.

Кажущаяся аморфность, неосязаемость слагаемых речевого общения позволяет выделить следующие неблагоприятные факторы, приводящие к коммуникативной неудаче.

**1**. Чуждая коммуникативная среда сводит усилия участников общения на нет, так как в такой среде царит дисгармония, отсутствует настроенность собеседников на феноменальный внутренний мир друг друга. В диалоговом общении при посторонних лицах собеседники чувствуют дискомфорт, мешающий им осознать себя в данной ситуации и определить тональность своего речевого поведения. Малая степень знакомства может усугубить дискомфортность и затруднит поиски «общего языка». В такой неблагоприятной ситуации может оказаться студент, пришедший в гости к своему сокурснику в общежитие; подруга, навестившая подругу на ее работе. Вне зависимости от коммуникативного намерения затруднено социальное взаимодействие, невозможна в полной мере «подача себя» в том или ином свойстве. Положение может осложняться отвлекающими моментами: вмешательством третьих лиц, вынужденными паузами, отвлечением от разговора по разным обстоятельствам. При полилоге в чуждой коммуникативной среде невозможно добиться согласия в беседе на любые темы из-за социальных, психологических различий, разницы в образовании, понимании нравственных норм, из-за разных интересов, мнений, оценок, знаний собеседников.

**2**. Серьезным основанием для отчуждения участников разговора может быть нарушение паритетности общения. В данном случае также имеет место нарушение правила солидарности, кооперации собеседников. Это проявляется в доминировании одного из участников разговора: начиная с инициальной реплики один и тот же человек выбирает тему разговора, задает вопросы, перебивает собеседника, не дожидаясь сигналов восприятия и правильной интерпретации сказанного, превращая таким образом диалог в монолог. При этом определяющую роль играют такие факторы, как психологические черты участников общения, социальный статус, эмоциональные отношения, культурные навыки

**3.** Коммуникативные замыслы собеседников не будут осуществлены, не возникнет согласие, если живое речевое общение будет pитуализовано. В ритуализованной реплике все прагматические характеристики речи (кто - кому - что - почему - зачем) нивелируются: нарушается правило искреннего доброжелательного отношения к собеседнику, т. е. этические нормы, а также имеет место употребление «набора слов» к случаю. Говорящий не проверяет «ценность» своего высказывания по вниманию слушателя, его соучастию в разговоре, в создании содержательной канвы общения. Конструкции-клише типа «Это мы уже проходили», расхожие суждения, безапелляционные высказывания - все это сужает сферу возможного употребления слов, практически ограничивая ее шаблонными выражениями, в которых нет динамики чувства-мысли. В ритуализованных высказываниях (и диалогах в целом) нарушена живая нить разговора - связь говорящего и слушающего: «я говорю», «тебе говорю»; адресат лишен возможности слышать открыто выраженную аргументацию, а говорящий скрывает свое мнение под «известным» мнением «всех».

**4.** Причиной нарушения контакта с собеседником и прекращения разговора может быть неуместное замечание в адрес слушателя по поводу его действий, личностных качеств, которое может быть истолковано как недоброжелательное отношение говорящего (нарушение правила кооперации, солидарности, релевантности). Неуместность может быть .вызвана неспособностью говорящего уловить настроение собеседника, определить ход его мысли. Это характерно для разговоров между малознакомыми людьми. В инициальной реплике нередки случаи употребления личных и указательных местоимений в расчете на то, что слушатель знает, о чем идет речь.

**5.** Непонимание и недостижение собеседниками согласия может быть вызвано целым рядом обстоятельств, когда коммуникативные ожидания слушателя не оправдываются. И если устранение причин неудачного общения, лежащих в сфере социокультурных стереотипов, фона знаний, психологических пристрастий (приятие / неприятие действий или черт характера собеседника), в принципе невозможно, то непонимание, вызванное низким уровнем языковой компетенции, преодолимо. Другой тип ошибочного понимания или непонимания связан с неясностью для слушателя слов с абстрактным значением или слов-терминов, соответствующих специальным областям знаний.

Дискомфорт общения, неправильная интерпретация и отчуждение возникают в случае неправильной линейной организации высказывания. Синтаксические ошибки в согласовании, нанизывание падежей, усеченные предложения, недоговоренность, перескакивание с одной темы на другую, пусть и близкую, - все это вызывает напряженность внимания и неосуществление коммуникативных ожиданий слушающего. Ситуация усугубляется быстрым темпом речи, паузами обдумывания (запинками). Если при этом говорящий информирует слушателя по теме, известной ему, то слушателю приходится проделывать большую «работу» по домысливанию общей картины, а если тема сообщения неизвестна адресату, то говорящий рискует оказаться непонятым.

В обыденной речи неполнота высказываний и их контаминация (наложение) «расшифровывается» с помощью интонационного рисунка реплики и сопутствующих обстоятельств. Однако не следует забывать, что языковое осмысление одних и тех же событий и фактов у разных людей различно, индивидуальна и манера речевого «сжатия», эллиптирования, поэтому попытки слушателя извлечь смысл из услышанной фразы могут быть напрасными.

К коммуникативной дисгармонии и непониманию может привести различие схем поведения участников диалога, что находит отражение в несвязности (фрагментарности) частей диалога, в нереализованной коммуникативной валентности реплик, неоправданных паузах.

Так как Тигран Кеосаян является ведущим передачи, то он, конечно, и интересный собеседник и, внимательный слушатель. Но как и у любой языковой личности могут быть некоторые неудачи в общении. Тигран Кеосаян может общаясь со своим гостем перебить его, если не согласен со своим собеседником. Возможно, это происходит потому, что у ведущего и гостя различные социокультурные стереотипы, различный фон знаний, разные точки зрения по этому вопросу.

1. **Язык, как объективная основа речевой коммуникации.**

***Язык*** – это система знаков любой физической природы, выполняющая познавательную и коммуникативную (обеспечивающую общение) функции в процессе человеческой деятельности.

Языки могут быть естественными и искусственными.

***Естественный язык*** – это универсальная знаковая система, возникшая естественным образом и используемая для общения людей, выражения их мыслей, чувств и волеизъявления.

***Искусственный язык*** – язык математических, физических, химических символов, системы сигнализации и т.д. (знаки дорожного движения; технические стандарты; музыкальные знаки; азбука Морзе и т.п.), созданный людьми специально для обслуживания отдельных сфер их деятельности.

***Естественный человеческий язык*** существует в ***четырёх формах***:

* Как ***система абстрактных*** (прямо не наблюдаемых) ***знаков и способов их соединения*** (именно так язык представлен в словарях и грамматиках), принадлежащих всему обществу;
* Как ***речевая способность***, то есть индивидуальный образ языка в сознании его конкретного носителя, как индивидуальная языковая способность человека;
* Как ***речевая деятельность*** носителей языка, реализующаяся в процессах говорения, слушания, письма, чтения, пения со словами и перевода;
* Как результат речевой деятельности, то есть письменный или устный ***текст.***

Тигран Кеосаян пользуется естественным языком для выражения своих мыслей, высказываний. Ему не требуется какой – либо специальный язык.

**8. Слушание как вид речевой коммуникации.**

Один мудрый человек сказал, что у нас два уха и один рот и использовать их нужно именно с этой пропорции, то есть слушать в два раза больше, чем говорить.

У человека существует множество иллюзий по поводу слушания, основная из них заключается в том, что способность слышать уже гарантирует умение слушать. Далеко не всегда слушатель слышит именно то, что хотел сказать ему говорящий: правильному пониманию могут препятствовать шум, недостатки органов слуха, возбужденное состояние аудитора, его неумение слушать.

Слышать и слушать – это совсем не одно и то же. Все счастливые обладатели здоровых и работоспособных органов слуха могут слышать, но для того, чтобы научиться слушать, нужна тренировка.

Слушать в нашей жизни не менее важно, чем говорить: через слух человек получает примерно 25 % всей информации об окружающем мире.

Слушание включает в себя физическое восприятие и одновременно понимание звучащей речи.

Одна из проблем заключается в том, что наш мозг способен воспринимать речь гораздо быстрее, чем та скорость, с которой обычно говорят люди. Во время обычного разговора мы, как правило, произносим менее 100 слов в минуту.

Наш мозг способен воспринимать смысл слов, произносимых со скоростью в два раза большей.

Не говоря уже о возможности отвлечений, наши беседы часто насыщены повторениями, когда одна и та же мысль с небольшими вариациями формулируется вновь и вновь. Кроме того, разговор содержит не несущие в себе смысла или лишние звуки, такие, как «э», «гм», «понимаете», «знаете» и «значит».

Люди слушают что-либо с разной целью. Прежде всего они хотят получить новую смысловую информацию. Таково слушание лекции, доклада, информации по радио и телевидению, выслушивание делового партнера и т.д. Нередко слушают и для получения эмоциональной, эстетической информации. Таково слушание стихов, художественных прозаических отрывков и т.д.

По способу осуществления различают сосредоточенное (активное) слушание, когда предельно включены механизмы внимания, и несосредоточенное, рассеянное слушание, когда человек чем-либо отвлечен.

Крайне важно внимательно слушать собеседников, если вы хотите понять их мотивы и побуждения, а также оценить, к каким типам сообщений они окажутся наиболее и наименее восприимчивыми. Кроме того, вы можете получить подсказку, как самим следует излагать свои идеи, определив, какой тип общения является наиболее комфортным для того или иного человека. Это важное преимущество активного слушания.

Тигран Кеосаян является хорошим слушателем. Он внимательно выслушивает собеседника, но иногда может и перебить его, начав высказывать свою точку зрения или задавать вопросы.

**9. Языковая личность как субъект и объект коммуникации.**

В современной лингвистической парадигме активно используется понятие языковой личности, под которым понимается многокомпонентный набор языковых способностей к созданию речевых произведений, различающихся: ***1)*** степенью структурно-языковой сложности; ***2)*** глубиной и точностью отражения действительности; ***3)*** определенной степенью целевой направленности.

Концепция языковой личности представляет собой синтез психологического и языковедческого знания. Теория языковой личности служит, в основном, построению обобщенного образа носителя языка как объекта словесного воздействия.

**Языковая личность** — наименование комплексного способа описания языковой способности индивида, соединяющего системное представление языка с функциональным анализом текстов. Детальный анализ языковой личности в контексте русского языка дает Ю. Н. Караулов, приводя, в частности, упорядоченный перечень речевых навыков и умений (готовностей) для передачи представления об операционном наполнении понятия языковая личность. По его мнению, структура языковой личности складывается из трех уровней — вербально-семантического (грамматического), тезаурусного (когнитивного) и мотивационно-прагматического. Каждый из уровней характеризуется своим набором речевых элементов, которые в совокупности охватывают все используемые при изучении языка единицы, своеобразно перераспределяя их соответственно специфике названных уровней.

Языковая личность - субъект, обладающий совокупностью способностей и свойств, позволяющих ему осуществлять сугубо человеческую деятельность - говорить, общаться, создавать устные и письменные речевые произведения, отвечающие цели и условиям коммуника­ции, извлекать информацию из текстов, воспринимать речь.

«Социальное» на микроуровне сводится к индивидуальному психологическому опыту, а на макроуровне выступает как посредник. Обеспечивающий функционирование человеческой жизни. Функционирование человека в коммуникации подчеркивает ее социальный характер. Американский философ, социолог Дж. Мид рассматривает стадии принятия роли другого, других, обобщенного другого, т. е. стадии превращения физиологического организма в рефлексивное социальное Я. В «простой игровой фазе» индивид усвивает роль одного другого, в «сложной игровой фазе» индивид ассимилирует роли и установки нескольких других, в фазе «обощенного другого» индивид идентифицирует себя со всей общностью. По Миду происхождение Я целиком социально, главная его характеристика - способность становиться объектом для себя самого, что отличает его от неодушевленных предметов и живых организмов. Индивидуальная Я реакция зависит от разнообразия и широты систем коммуникации, в которых Я участвует.

Тигран Кеосаян является ведущим передачи и, следовательно, субъектом речевой коммуникации, так как он ведет передачу, говорит для кого - то и его речь направлена на объект, то есть на зрителей, гостей его передачи.

**10. Типы языковой личности.**

В зависимости от речевых характеристик в общении выделяют следующие типы:

* + Доминантный тип – стремится завладеть ситуацией, не любит, чтобы его перебивали, говорит громко. В разговоре с ним не рекомендуется перехватывать инициативу, перебивать. Дождавшись паузы, необходимо четко и быстро сформулировать свои вопросы;
  + Мобильный собеседник – легко входит в разговор, не испытывает трудностей, говорит много, перескакивая с темы на тему. Поэтому его необходимо возвращать к теме разговора, не допускать вступлений и отвлеченных разговоров;
  + Ригидный собеседник – испытывает трудности при вступлении в общение. Когда этот первый этап пройден, он четко формулирует свои мысли. Его необходимо вначале разговорить, поговорить с ним на отвлеченную тему, т.е. нужно вступление;
  + Интровертный собеседник не стремится владеть инициативой, скромен, резкие фразы выводят его из колеи, присутствие посторонних сковывает. Его следует поддерживать, выказывая уважение и понимание, не перебивать.

Знание особенностей собеседника помогает легче добиться успеха в общении. Знание своих особенностей помогает изменить положение в речевой ситуации или выбрать нужного собеседника, нужный вариант общения, сферу деловых интересов.

Так как Тигран Кеосаян ведет передачу, то, конечно же, он должен быть доминантным типом, каким он и является. Он владеет ситуацией при разговоре, задает вопросы собеседникам.

**11**. **Стратегия и тактика языковой личности в общении.**

***Стратегии ведения разговора*** позволяют использовать правила ведения разговора в той или иной мере эффективно, оставаясь в рамках принятых в данном социуме конвенций.

Собственно ***стратегии*** состоят в применении того или иного правила; «***стратагемы***», или уловки– в нарушении того или иного правила, что может сочетаться с ненарушением конвенции. Так, нарушив максиму качества, а именно, сознательно солгав, говорящий тем не менее может интерпретировать и собственное высказывание, и реплики собеседника в рамках принципа правдивости и доверия; даже более того, эффективность лжи тем выше, чем менее нарушен принцип доверия.

Можно предложить следующую общую ***классификацию стратегий.*** Различаются стратегии, использующие общие свойства коммуникации – как речевые, так и паралингвистические, – и стратегии чисто вербального общения. Пример первых – стратегии приветствия: единицы осознанного набора соответствующих знаний иногда называют «культуремами»). Второй же вид включает в себя стратегии, использующие:

а) свойства динамики коммуникации («организация разговора»), например стратегии занятия инициативы в разговоре, введения в разговор рассказа, поправки и т. д.;

б) свойства единиц общения (знания семантического потенциала высказывания, т. е. возможностей употребить предложение в том или ином конкретном речевом акте), в том числе знание системы речевых актов и та или иная степень владения ею как системой альтернатив;

в) владение «техникой» проведения конкретных речевых актов (техникой приказания, вопроса, констатации и т. д.), в случае социально-типовых, «учрежденческих» видов общения (когда говорящий выступает в конкретной социальной роли в каком-либо учреждении с закрепленным этикетом, скажем, в роли прокурора на суде, чиновника в канцелярии и т. п.) сюда же включается знание механизма учреждения (опытного чиновника от новичка отличает хорошее знание этого механизма);

г) техника «совершения» высказывания.

Кроме владения грамматикой, лексикой и другими языковыми средствами, к последнему виду знаний относятся знания о мире вещей, понятий, о внутренней логике процессов, а также набор презумпций и ожиданий, общих для конкретной социальной группы.

Техника совершения и понимания высказывания в свою очередь состоит из следующих элементов: 1) владение навыками говорящего (сюда входят стратегии связной речи, называемые «дискурсными стратегиями»), стратегии выражения установок по отношению к тем или иным высказываниям, знаниям (техника выражения искренней веры в говоримое, техника выражения «отчужденности», например иронии, или, наоборот, интериоризованности произносимого суждения, техника передачи чужой речи, в частности цитирования и т. д.); 2) владение навыками слушающего (умение поддакивать, возражать – вслух по ходу чужой речи или только по окончании ее) и т. д.

Имеется и другое «измерение» техники совершения понимания высказывания

1) степень формальности (например, владение правилами вежливости или умение задеть чужое самолюбие);

2) владение тем каналом, по которому происходит общение (владение письмом, мастерство устного выступления, говорения «на людях» и т. п.).

Любое уточнение этой классификации приведет и к пересортировке видов конверсационного знания. Степень систематичности в овладении этим знанием позволяет отличить чуткого и опытного собеседника от неопытного: здесь, как и в других областях, свободное владение коммуникацией может быть приравнено осознанию необходимости в выборе тех, а не иных средств, в частности в выборе стратегий убеждения и ведения разговора вообще.

Итак, ***стратегии разговора*** состоят в «лобовом» применении правил и знаний о конвенциях, это средства показать слушающему замысел говорящего. ***Уловки в разговоре*** – это те средства, с помощью которых говорящий добивается своей цели, скрыв ее от адресата. Например, когда новая информация подается в качестве широко известного, с целью обмануть. Другая разновидность уловки – «***преднамеренная неоднозначность***»: с ее помощью можно избежать лжи, при этом не сказав правды. Так, на прямой вопрос о возрасте можно ответить: Мне – шестнадцать лет (и солгать) – или же прибегнуть к уловке, сказав: На вечерние сеансы, в кино меня уже давно пускают, и отвлечь тем самым нацеленность спрашивающего на неприятный (или невежливый) сюжет. Преднамеренная неоднозначность имеет место в тех ситуациях, которые можно охарактеризовать как «сказать и ничего не сообщить», когда в речи злоупотребляют такими элементами, как определенный (объект, круг людей и т. п.), временами, возможно и т. п. Например: Определенным людям, возможно, временами новый фильм покажется интересным, но другим он, видимо, чем-то не понравится.

Вкаждой ситуации общения используются свои ***речевые тактики***, т.е. речевые приемы, помогающие достичь цели. Специалисты выделяют речевые тактики, свойственные бытовому и деловому общению. Распространенными являются:

* Обобщение (когда неблагоприятную информацию подкрепляют словами, что так бывает);

Пример …(а моему другу купили.., а я в твои годы.., т.е. используется какой-то конкретный опыт);

* Неожиданность (использование неожиданной информации);
* Обращение к авторитету;
* Момент неформальности (рассказ о своих ошибках, для того чтобы показать подход к решению проблемы);
* Сократовский метод ответа «да» на заданные вопросы и подведение к конечному «да» (Ты ходил в субботу на выставку и сказал, что тебе понравилось («Да»), к тому же это заняло немного времени («Да») и билет был недорогой («Да»);
* Провокация (выражение своего несогласия, с тем чтобы понять позицию оппонента);
* «подмазывание» аргумента («вы, как умный человек, конечно, разберетесь в данной ситуации») и др.

Тигран Кеосаян владеет навыками успешного ведения разговора. Для этого он использует специальные стратегии: навыки слушателя, также он владеет информацией по обсуждаемому вопросу, у него продуманы связки, вопросы.

Бывает такое, что в передаче «Вечер с Тиграном Кеосаяном» при обсуждении какой – либо темы ведущий не согласен с мнением эксперта и начинает опровергать его точку зрения. Возможно, он делает это специально для того, чтобы лучше понять позицию собеседника.

1. **Невербальные средства общения.**

Каждому из нас приходилось заниматься изучением языков. Мы изучали родной язык, иностранный, многие изучают языки программирования. Но существует еще один международный, общедоступный и понятный язык, о котором до недавнего времени мало что знали - это язык жестов, мимики и телодвижений человека - “body language” .

Особенностью языка телодвижений является то, что его проявление обусловлено импульсами нашего подсознания, и отсутствие возможности подделать эти импульсы позволяет нам доверять этому языку больше, чем обычному речевому каналу общения. Психологами установлено, что в процессе взаимодействия людей от 60 до 80% коммуникации осуществляется за счет невербальных средств выражения, и только 20-40% информации передается с помощью вербальных. Изучен почти миллион невербальных сигналов. Только с помощью рук человек может передать 700000 сигналов.

К средствам невербальной коммуникации относят, как правило, следующие: жест, позу, взгляд, выражение лица, дистанцию.

Разные народы по-своему прибегают к невербальному языку. Например, итальянцы в течение часа прибегают к жестам 80 раз, французы – 20, финны – 1 – 2 раза.

Язык жестов, с одной стороны, интернационален, с другой – каждый народ имеет свои жесты, держит свою дистанцию при общении. Все, что человек не может передать словами, он передает жестами, мимикой, взглядом. Невербальные сигналы показывают, как человек умеет владеть собой, а также, что в действительность люди думают о нас.

Например, лидер, здороваясь, подает руку ладонью вниз, а мягкий человек ладонью вверх. Сжатые руки за спиной свидетельствуют об уверенности и превосходстве. В стрессовой ситуации, например перед экзаменом, рекомендуется сделать такой жест, чтобы пропал страх. Скрещенные на груди руки – свидетельство закрытости, желание избегнуть неприятностей. Преподаватель на лекции, протягивающий руку вперед, требует внимания и готов к диалогу с аудиторией. Кивок головой означает одобрение, разрешение продолжать. Люди, скрестившие ноги во время беседы, требуют повышенного внимания, так как они готовы к соперничеству, конфронтации. Женщина, сидящая скрестив ноги и покачивая ногой , явно скучает. Собеседник, сидящий на краю стула, ориентирован на действие, например, чтобы уйти или подписать контракт. Когда человек соединяет пальцы рук в купол, он уверен в себе, в том, о чем говорит, это доверительность. Жест самоконтроля – руки сведены за спину, и там одна рука сильно сжимает другую руку. Руки, приложенные к груди, - знак открытости и честности. Активная жестикуляция отражает часто положительные эмоции и понимается как признак дружелюбия. Чрезмерная жестикуляция выдает беспокойство, неуверенность в себе, может служить признаком агрессивности.

Важным фактором в общении является и межличностное пространство. Исследователями выделено четыре зоны общения:

* Интимная зона (от 15 до 50 см) – это зона тесного эмоционального контакта (дети, родственники);
* Межличностное расстояние (от 50 до 1,2 м) – общение друзей;
* Социальная зона (от 1,2 до 3,7м) – эта дистанция выдерживается с посторонними людьми, для неформальных и деловых отношений;
* Общественная зона (более 3,6 м) – при общении с большой аудиторией.

Отвечая на невербальное общение, человек невольно копирует позы, жесты говорящего, как бы говоря: «Продолжайте, я слушаю», побуждая тем самым к дальнейшему общения или, напротив, показывая, что общение не состоится.

Итак, чтобы общение было результативным, необходимо помнить о принципах коммуникации, «видеть» собеседника, изучать его невербальные сигналы, избегать речевых барьеров.

Тигран Кеосаян, как и любой другой собеседник использует невербальные сигналы в общении. Он часто в своем общении пользуется жестикуляцией, языком телодвижений, также у него ярко выражена мимика.

**Список используемой литературы.**

1. Демьянков В.З., Конвенции, правила и стратегия общения: (Интерпретирующий подход к аргументации) //Изв. АН СССР. Сер. Литературы и языка, М.: Наука, 1982г.
2. Казарцева О.М., Культура речевого общения: теория и практика обучения: Учебное пособие, - М.: Флинта, Наука, 1999г.
3. Караулов Ю.Н. Русский язык и языковая личность. - М., 1987.
4. Клюев Е.В., Речевая коммуникация: Учеб. пособие для университетов и вузов, М.: Издательство «ПРИОР», 1998г.
5. Максимов В.И., Русский язык и культура речи: Учебник,- М.: Гардарики, 2000г.
6. Трофимова Г. К., Русский язык и культура речи: Курс лекций, - М.: Флинта: Наука, 2005г.
7. Формановская Н. И., Речевой этикет и культура общения: Науч.-попул.- М.: Высш.шк., 1989г.