

# РЕЧЕВОЕ ОБЩЕНИЕ



**Министерство образования и науки  
Российской Федерации  
ФГБОУ ВПО «Удмуртский государственный университет»  
Кафедра русского языка, теоретической и прикладной лингвистики**

# **РЕЧЕВОЕ ОБЩЕНИЕ**

Учебно-методическое пособие



ИЖЕВСК  
2015

УДК 811.161.1(043)

ББК 81.411.2я431

Рекомендовано к изданию учебно-методическим советом УдГУ

Рецензент: к. филол. н., доцент Кривова Н.Ф.

Авторы-составители: Т. А. Воронцова, М. А. Ковальчукова.

Речевое общение. Учебно-методическое пособие / Ижевск: Изд-во «Удмуртский университет», 2015. – 67 с.

Материалы данного пособия могут быть использованы на занятиях по теории коммуникации, риторики, теории дискурса и т.д. Теоретическую основу данного пособия составляют современные теоретические концепции и методики обучения эффективной речевой деятельности.

Необходимость издания пособия обусловлено востребованностью данной лингвистической дисциплины при подготовке специалистов в любой профессиональной сфере. Материал, представленный в данном пособии, направлен на получение знаний и навыков, необходимых для оптимального диалогического общения. При этом материал для практических занятий может использоваться как для аудиторной, так и для самостоятельной работы.

Данное пособие может быть полезно не только преподавателям и студентам вуза, но и учителям, журналистам, специалистам, чья деятельность связана с проблемами диалогической коммуникации.

УДК 811.161'1271(075)

ББК 81.411.2-923.7

© Авторы-составители: Т.А. Воронцова, М. А. Ковальчукова, 2015

© ФГБОУ ВПО «Удмуртский государственный университет», 2015

## СОДЕРЖАНИЕ

Вместо предисловия.....	4
Теория речевой коммуникации как направление современной лингвистики .....	6
Задания .....	8
Диалог как форма межличностной коммуникации .....	10
Задания .....	12
Речевое мышление .....	14
Задания .....	14
Роль вопроса в межличностном диалогическом общении.....	22
Задания .....	22
Речевое поведение .....	24
Задания .....	26
Проблемы современной коммуникации (речевая агрессия).....	30
Задания .....	31
Речевой этикет и проблемы коммуникации .....	35
Задания .....	36
Гендерные аспекты межличностной коммуникации.....	41
Задания .....	41
Индивидуальные задания .....	48
Коллективные задания .....	49
Тесты.....	51
Литература .....	64

## Вместо предисловия

На одном из практических занятий студентам было предложено придумать рекламу курса «Речевая коммуникация». Вот что получилось.

Речевая коммуникация – важный предмет,  
Не зная его, скажи культурному общению нет!

Релевантность, десемантизация, деструктивная речевая агрессия,  
Что это такое, мы узнали на лекции.

Речевому этикету тебя могут научить,  
Поверь, тебе это нужно, чтобы жить.  
Жить в обществе, общаться с людьми,  
Вступать в споры,  
Выходить из конфликта и ... многое другое.

Коммуникативную задачу верно поставишь, Собеседник поймет тебя, и ты его  
заставишь

Уважать тебя, как сильного оппонента.  
И в конце речи, все шансы получить аплодисменты.  
К речевой провокации относись спокойно,  
Обдумай все, и выйди из конфликта достойно!

«Отзеркаливание» – отличный прием коммуникативного поведения, –  
Хороший способ расположить собеседника при общении.

Мужчина и женщина говорят по-разному,  
Общаясь с ними, учитывай гендерную реакцию.

Вообщем, друг, я думаю ты понял, что речевую коммуникацию прогуливать не стоило!!!

*Макарова Н.*

Я хочу, чтобы моя речь была не просто «пустым звоном», а мелодией, которую слышат и слушают, которая способна оказать какое-то влияние на людей, и которая могла бы приносить мне благоприятные результаты не только в общении!

*Алексеев А.*

Твоя речь уныла и однообразна? Тебя просят помолчать? Все указывают на твои недостатки? Не надоело еще?

Учись строить свою речь как Наполеон!

Будь мобильным, не тормози! Доминируй, управляй, манипулируй! Хватит быть *регидным*! Выйди в конце концов из *Состояния ребенка*! Сходи хоть раз на лекцию или практическое занятие по «Речевой коммуникации» и ты получишь бесценный опыт и навыки общения!

*Решетов А.*

## **Теория речевой коммуникации как направление современной лингвистики**

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

**Язык** – система знаков, единицы которой образуют иерархическую структуру. **Речь** - конкретная деятельность или результат деятельности. В слове «язык» преобладающим значением является «система, структура», а в слове «речь» – «деятельность».

Речевая (языковая) *коммуникация* – **обмен значениями (информацией)** между индивидами через посредство языковых знаков.

Речевая деятельность – один из видов деятельности человека, состоит из ориентировки, планирования, реализации и контроля.

**Коммуникативно-прагматическое** направление в языкознании предполагает понимание общения как деятельности с помощью такого орудия, как язык, по обмену разного рода информацией для достижения внекоммуникативных и коммуникативных целей, для осуществления социальной жизни людей, их взаимодействия в обществе

**Коммуникативно-прагматический подход** вскрывает такие свойства **языковых единиц**, которые проявляются в общении, т. е. в коммуникативных взаимодействиях партнеров.

**Лингвистическая прагматика** (прагмалингвистика) – наука об использовании языка в реальных процессах коммуникации. Прагмалингвистика сосредоточивает внимание на отношении человека к языковым знакам, зафиксированным в языке, а также на выборе наиболее уместных единиц (при ориентации на ситуацию в целом, на адресата) для производства высказываний/текстов, с помощью которых говорящий в речевых действиях достигает поставленных целей, как внекоммуникативных, так и коммуникативных. Прагмалингвистика в широком смысле предусматривает синтетический подход к языковой деятельности на стыке различных наук, занимающихся проблемами коммуникации: лингвокультурологии,

социолингвистики, психоллингвистики. В основе прагмалингвистики лежит **функциональный подход к языку и антропоцентрический принцип** изучения процессов речевого общения.

**Теория речевых актов** – логико-лингвистическая теория, которая изучает прагматику и структуру речевых актов как единиц языковой коммуникации и языковой (речевой) деятельности в целом.

**Речевой акт** – речевое действие, совершаемое одним говорящим с учетом другого.

**Интенция** (намерение) - коммуникативная цель конкретного речевого действия.

**Коммуникативный акт** – это законченный процесс речевой коммуникации, протекающий в определенных условиях. Коммуникативный акт = речевое событие.

**Дискурс** – совокупность коммуникативных актов и/или текстов, объединенных одним или несколькими экстралингвистическими показателями. Такими внешними условиями могут быть сфера общения (педагогический дискурс, бытовой дискурс); способ общения (письменный дискурс / устный дискурс); форма общения (диалогический / монологический дискурс), время общения (дискурс периода перестройки), канал общения (интернет-дискурс) и т.д. Исследование дискурса – это фактически ответ на вопрос, как те или иные экстралингвистические факторы способны повлиять на речевой (языковой) аспект коммуникации.

**Компоненты речевой коммуникации:** отправитель информации (адресант), получатель информации (адресат), референт (предмет речи), код.

**Референция** – процесс (или результат) соотнесения слова (языка) и предмета (предметного мира), т. е. в конечном счете, построение своего рода «моста» между словом и миром.

**Референт** – то, что соответствует обозначению предмета речи на уровне предметной действительности.



**Релевантность** - уместность коммуникативного акта в пространстве, во времени, в адресации, в содержании.

**Коммуникативная цель** – стратегический результат, который хотят получить участники (или один из участников) общения.

**Коммуникативная стратегия** – план коммуникации, направленный на достижение коммуникативной цели и тактика.

**Коммуникативная тактика** – это одно или несколько речевых действий, посредством которых говорящий решает конкретную коммуникативную задачу

### Задания<sup>1</sup>

**Задание 1.** Проанализируйте диалог. Определите:

- какова цель коммуникативного акта;
  - кто является адресантом и адресатом;
  - релевантен ли данный коммуникативный акт
- по месту;
  - по времени;
  - по адресации.
- 1) каков тип коммуникативного акта с позиций адресата (неожиданный, предполагаемый, объявленный);
  - 2) какие типы речевых актов с точки зрения коммуникативной интенции представлены в данных диалогах;
  - 3) кто (что) является референтом коммуникативного акта;
  - 4) какие виды референции представлены в диалоге;
  - 5) достигнута ли коммуникативная цель?

**I. В магазине. А. – покупатель, Б. – заведующий отделом.**

А. –Добрый день. Вы заведующий?

Б. –Да, а в чем дело?

---

<sup>1</sup> В этом разделе использованы задания из учебника Вагаповой Д.Х. Риторика в интеллектуальных играх и тренингах. - М., Цитадель,1999.

А. – Пожалуйста, вот чек, подтверждающий, что в вашем магазине были куплены эти китайские туфли. Пожалуйста взгляните на них , такой вид они приобрели за три недели.

Б. – Уважаемый, китайский товар мы не обмениваем.

А. – Этот товар – туфли, стало быть, обувь, а относительно обуви вон у вас на стене висит извлечение о порядке обмена некачественной обуви.

Б. – Знаете, с китайцами не все так просто. Я не могу принять никаких претензий.

А. – Если бы был введен иной порядок предъявления претензий, я бы не стал вас обременять, но поскольку действует старый, ничего не поделаешь. Поменяйте пожалуйста эти туфли.

Б. – Знаете, если я их обменяю, то буду платить из своего кармана. Мы не обязаны менять китайский товар. Покажите-ка туфли.

А. – Пожалуйста.

Б. – Ну вот, я знал, что здесь какое-то жульничество. У вас туфли голубые, а у нас были только красные и желтые.

А. – Я верю вам, что все туфли в партии были красные и желтые, а одна пара была голубая. Мы не собираемся жульничать. Эти туфли нельзя носить. Замените их пожалуйста.

Б. – Извините, я не хочу никого обижать, но разве нормальная женщина может за три недели довести туфли до такого состояния?

А. – Я не знаю, до какого состояния может довести за три недели туфли нормальная женщина. Владелица ходила в этих туфлях по дому три недели, и вот они выглядят так. Замените их пожалуйста, у вас в правилах есть соответствующий пункт о замене некачественной обуви.

Б. – Уважаемый, я при всем желании не могу заменить эти туфли, потому что у нас не осталось ни одной пары.

А. – Я рад, что вы хотите пойти мне навстречу. Если уж туфли нельзя обменять, то верните за них деньги, меня это вполне устраивает. Не хочу больше вас задерживать.

Б. – (В сильном раздражении) Подойдите к кассе.

А. – Благодарю за любезность.

### **Диалог как форма межличностной коммуникации**

**Прагматические пресуппозиции** – необходимые для понимания общие фоновые знания.

Язык в коммуникации выступает как система знаков и правил, с помощью которых происходит кодирование и декодирование информации.

**Коммуникативный код** - использование языковых и речевых средств с учетом фактора адресата и ситуации общения.

**Прозрачный код** - в пределах конкретного речевого сообщения код должен обеспечивать сходство в понимании смысла – тот смысл, который вкладывается в речевое сообщение адресантом, и тот, который извлекается адресатом, - должны совпадать в той мере, в какой это в принципе возможно. Прозрачность кода обеспечивается общими прагматическими пресуппозициями коммуникантов (фоновыми знаниями), адекватной референцией и др.

**Значимостный код** - используемые средства в глазах обоих участников общения должны представляться уместными. С учетом конкретной речевой ситуации код должен обеспечивать баланс ситуативных, стилистических установок адресанта и адресата (знание социальных и культурных конвенций коммуникации) .

**Адресант** - инициатор коммуникативного акта. Для успешной коммуникации учитывает параметры личности адресата, социальные конвенции, релевантность коммуникативного акта.

**Адресат.** Неожиданные о ожидаемые коммуникативные акты.

**Коммуникативная компетенция** - коммуникативный опыт индивида, его представления об успешных или неуспешных тактиках коммуникации, владение коммуникативными инструментами.

**Прием** - это способ организации тех или иных элементов высказывания, необходимый для выполнения того или иного речевого действия.

**Речевое средство** - это отдельная языковая (речевая) единица, которая либо входит в какой-то прием, либо используется самостоятельно для выполнения того или иного коммуникативного действия.

**Речевые стереотипы** - банальные формы речевого поведения, речевые формулы, пригодные для различных коммуникативных ситуаций, т.е. применяющиеся в коммуникативных актах разных типов. Под стереотипизацией коммуникативного опыта понимается такой процент стереотипов в языковом сознании общества, который превышает их критическую норму. Стереотипы представляют собой речевые формулы, фактически безотносительные к ситуации. Необходимо отличать их от фреймов.

**Фрейм** - устойчивый и стереотипно воспроизводящийся жанр речевого взаимодействия, который можно рассматривать как коммуникативный ритуал.

**Прагматические клише** - система метатекстовых маркеров-сигналов, которые посылают друг другу коммуниканты. Эти маркеры показывают как участники общения расценивают данный коммуникативный акт.

**Речевое взаимодействие** — это процесс взаимодействия двух субъектов: а) говорящего или пишущего адресанта (отправителя информации) и б) воспринимающего эту информацию — слушающего или читающего — адресата.

**Речевое воздействие** в широком смысле – это произвольная и непроизвольная передача информации субъектом реципиенту (либо группе реципиентов) в процессе речевого общения в устной и письменной формах, которая осуществляется с помощью лингвистических, паралингвистических и нелингвистических символических средств и определяется сознательными и бессознательными интенциями адресанта и целями коммуникации – предметной, коммуникативной или информационной, а также пресуппозициями и конкретной знаковой ситуацией. Речевое воздействие

имеет и обратную сторону: это тот коммуникативный эффект (результат), который то или иное сообщение оказывает на реципиента (Шелестюк Е.В.).

### Задания

**Задание 1.** Проанализируйте следующие диалоги с точки зрения правил диалогической коммуникации. Определите тип коммуникации в зависимости от ситуации общения. Установите, насколько соответствуют ситуации общения речевые и языковые средства, используемые в данных диалогах.

**I.** *А. и Б. – коллеги. Общение происходит во время обеденного перерыва.*

А. – «Коровку» хочешь?

Б. – Купила все-таки?

А. – Я их люблю. И шоколадные. А всякие там карамели мне и даром не нужны. Мармелад, пастила, зефир тоже ничего. И варенье, конечно, я обожаю. А к меду равнодушна. Наверное, скрытая аллергия какая-нибудь. Ну как тебе они?

Б. – Суховаты, не тянутся.

А. – Это местная фабрика. Не научились еще как на «Красном Октябре»  
А может, сырье не то.

Б. – Какое сырье? Молоко? Его здесь полно .

А. – Ну не только молоко, наверное.

Б. – А что еще?

А. – Не знаю. Ну сахар, конечно. И технология особая.

(Культура русской речи. Учебник для вузов. Под ред. проф.

Л. К. Граудиной и проф. Е. Н. Ширяева)

**II.** *А. – представитель фирмы-производителя, мужчина , 27 лет.*

*Б. – представитель торговой организации, женщина, 40 лет.*

А. – Здравствуйте. Что вас как бы интересует?

Б. – Я слышала, что вы производите термоса, мотоблоки.

А. – Да. Мы их производим. Вам нужны воздушные термоса?

Б. – Я сначала хотела бы узнать, какие они, какой объем и цена.

А. – У нас есть объем пол-литра, двухлитровые и пятилитровые. Также у нас есть термоса с широким и узким горлом.

Б. – Вот меня заинтересовали литровые узкогорлые. Какая цена и какая минимальная партия?

А. – Трехтонный контейнер.

Б. – А сколько туда входит?

А. – 2000 штук.

Б. – А цена у них какая?

А. – 150 рублей.

Б. – А на наличку скидка идет?

А. – Да. Идет.

Б. – Сколько процентов?

А. – Пять.

Б. – Все ясно. Мне надо порядка контейнера литровых.

А. – Хорошо. Тогда давайте мы сейчас составляем письмо-заявочку, в коей вы оплачиваете. И мы тогда отгружаем вас.

(Колтунова М.В. Язык и деловое общение)

**Задание 2.** Составьте текст-утешение подруге, которую бросил молодой человек, используя речевые стереотипы.

**Задание 3.** Найдите речевые стереотипы в следующих отрывках:

- 1) Не расписаны, правда, так как со мной не разведен. Я его обратно не кличу. Не нужен он мне такой. Но жизнь есть жизнь, с фактом отсутствия трудового стажа и права в связи с этим на пенсию нельзя не считаться.
- 2) Псы... гоняются за котами. Щенки... гоняются за котятами. Так всегда было / и так всегда будет. Такова жизнь. Понятно тебе / друг мой?

- 3) Замужество девицам только нравится. А через месяц драться будете. Сама испытала / знаю. Все мужчины / дураки. И твой тоже дурак. Ты его осадил. Не очень-то уважай / не за что.

### Речевое мышление

**Речевое мышление – психолингвистическое понятие, отражающее связь мышления и речи.**

**В коммуникации – это умение быстро и доходчиво выразить свою мысль.**

Недостаточно развитое речевое мышление приводит к следующим речевым недочетам:

- 1) паузы хезитации (колебания);
- 2) неправильное словоупотребление (чаще всего по созвучию): *нюанс – нонсенс; вибрион – эмбрион*;
- 3) неправильное построение предложений;
- 4) однообразное построение предложений;
- 5) повтор одного и того же слова или выражения (при наличии синонимов).

Навыки слушания. Активное (рефлексивное), пассивное (нерефлексивное) и эмпатическое слушание.

### Задания<sup>2</sup>

**Задание 1.** Прочитайте текст. В нем в каждой строке пропущено по две буквы.

Первая и единственная страна на нашей .. –  
..те, уже однажды применившая страшное о.. –  
..е – США, – продолжает насыщать им св..  
..сеналы. Эта же страна с настойчивост..

---

<sup>2</sup> В данном разделе использованы задания из учебника Гойхман О.Я., Надеина Т.М. Основы речевой коммуникации.

..яка «оспаривает первенство» в размещен..  
..ерного оружия на территории западноев.. –  
..йских стран, милитаризации космоса. Да..  
..мая ухищренная пропаганда не может за.. –  
..вать того факта, что этот опасный ку..  
..авящей верхушки США и тех, кто ее подд.. –  
..вает, нацелен против тех стран, котор..  
..ердо и последовательно отстаивают м..

**Задание 2.** Прочитайте текст, в котором пропущены окончания или последние буквы слов.

В окрестнос... Токио действ... 71 станц... по прогнозиро... землетряс... . Их сооруже... начал... семь лет наз... , когда японс... парламе... издал соответству... закон. 20 таких станц... находят... на земн... поверх... , остальн... – в скважи... , глубоко под зем... . Станц... имею... сверхчувствитель... электрон... оборудо... ; вся информа... , получае... ими, поступа... в специаль... цент... , где обрабатыва... с помощ... компью... . За пять лет, с серед... 1979 г. до серед... 1984 г., аппараты стан... зарегистри..., 28 тыс... подзем... толч... различ... сил... .

**Задание 3.** Прочитайте текст с пропущенными в словах двумя первыми буквами.

Впрочем, ..следователи ..нюдь не ..едлагают заменять ..лимерными ..гнитами ..адиционные – ..таллические. У ..ганических ферромагнетиков ..йдутся свои ..ласти ..именения. Их ..трудно ..учить чутко ..агировать на ..менения ..ешней ..еды. Они будут ..еличивать или ..еньшать силу, ..ажем, в ..висимости от ..вещенности или от ..нцентрации того или ..ого газа, ..дкости. ..ачит, ..обы ..гистрировать ..формацию, им не ..жна ..лектроэнергия. ..ойство ..икальное. В ..рвую ..ередь им ..интересовались экологи, ..давно ..рспективы ..имесей ..ссматривались на ..ждународном ..мпозиуме «..мплексные ..тоды ..нтроля ..чества природной среды», ..сходившем в Москве.

**Задание 4.** Как можно быстрее вставьте пропущенные слова.



Наибольшее .... оказывают на природу.... промышленности, обеспечивающие весь комплекс... человека. Среди них по величине наносимого ... нужно ... энергетику, целлюлозно-бумажную ..., черную и цветную ..., химическую и нефтехимическую ... и некоторые другие ... . За рубежом неоднократно ... мнение, будто бы есть простой ... , исключаящий ... цивилизации на ... природную ... . Он заключается в том, что ... якобы должен потреблять только те ... , которые дает естественная дикая ..., то есть предлагает ... к первобытному ... жизни. В связи ... .. ..., сможет ли ... человек довольствоваться таким ... жизни и ... ли природа обеспечить хотя бы ... минимальные потребности для ... существования всего земного ...?

## II

Что честность выгоднее всего, это уже старая ... , не требующая доказательств.

Людьми коммерческим это качество ... в такой же степени, как ... солдату. Нигде не нужна бывает ..., как в торговле. Как солдат выказывает доблесть в ... , так купец может выказать свою ... при коммерческих ... Конечно, мы часто видим, что ... высоко честный не наживает ... быстро, подобно многим ..., но на его стороне всегда ... почет, заслуженный не ..., не ... Честные ... всегда ... богатству спокойную совесть. Если человек с высокими нравственными ... будет ... продолжать начатое дело, то ... успех послужит ему ... . Каждый должен стараться ... по средствам

**Задание 5.** За 3 минуты дайте максимально возможное количество завершения данных высказываний:

1. Когда идет дождь, ...
2. Быть искренним нужно, если...
3. Одиночество – это ...
4. Кто добр ко мне, тот...
5. У меня много друзей, но ...

6. Я учусь в университете, для того чтобы ...
7. Чтобы достичь своей цели, ...
8. Когда любишь, то неважно ...
9. Стоит помогать людям хотя бы потому, что ...
10. Можно простить того, кто...

**Задание 6.** Предложите разные способы словесного выражения следующих идей:

1. Необходимо защищать природу.
2. С курением нужно бороться.
3. Книга мне понравилась
4. Вы мне очень помогли.

**Образец.** Нам нужна демократия. *Варианты.* Демократия нам необходима. Без демократии наше общество невозможно. Наше общество нуждается в демократии. Демократия – это то, что нужно нам всем. Куда уж мы все без демократии!

**Задание 7.** Максимально расширьте следующие фразы. Смоделируйте речевые ситуации, в которых может быть использован расширенный вариант.

1. Магазин закрыт.
2. В городе вчера был праздник.
3. Жизнь прекрасна
4. На крыльце сидела кошка
5. На улице дождь

**Образец:** Мы отдыхали на море - Прошлым летом мы вместе с детьми целый месяц отдыхали на Черном море в Сочи. ( Ситуация – бытовой рассказ о летнем отдыхе).

**Задание 8.** Объясните смысл данных пословиц.

1. Слово не воробей, вылетит - не поймаешь.

2. По одежке встречают, по уму провожают.
3. За двумя зайцами погонишься - ни одного не поймаешь
4. Кашу маслом не испортишь
5. Не зная броду, не суйся в воду
6. Шила в мешке не утаишь
7. Береженого Бог бережет
8. У страха глаза велики
9. К пустой избе замка не надо
10. Милые бранятся - только тешатся

**Образец:** Заставь дурака богу молиться – он и лоб расшибет – Неумный человек излишним усердием может испортить любое дело.

**Задание 9.** Как можно быстрее замените подчеркнутые слова синонимами или синонимичными конструкциями, не нарушая при этом общий смысл пословицы.

1. Что с возу упало, то пропало
2. Слово не воробей, вылетит - не поймаешь.
3. По одежке встречают, по уму провожают.
4. Заставь дурака богу молиться - он и лоб расшибет
5. Голод не тетка, пирожка не подаст.
6. Что с возу упало, то пропало
7. Что посеешь, то и пожнешь
8. На бедного Макара все шишки валятся
9. Жизнь прожить - не поле перейти
10. На всякого мудреца довольно простоты
11. Умного учить - только портить
12. Собака лает - караван идет
13. Пуганая ворона куста боится
14. На чужой каравай рот не разевай
15. Береженого Бог бережет

16. У страха глаза велики
17. К пустой избе замка не надо
18. Рыба ищет, где глубже, а человек - где лучше
19. Доброе слово и кошке приятно
20. Любишь кататься - люби и саночки возить
21. Поспешишь - людей насмешишь
22. Снявши голову, по волосам не плачут
23. Терпенье и труд все перетрут
24. Хоть горшком назови, только в печь не ставь
25. Сколько веревочку не вить, а кончику быть
26. Работа не волк, в лес не убежит
27. За двумя зайцами погонишься - ни одного не поймаешь
28. Худой мир лучше доброй ссоры
29. Слезами горю не поможешь
30. Куй железо пока горячо
31. Милые бранятся - только тешатся
32. День потеряешь - годом не наверстаешь

**Задание 10.** Переведите пословицы из безобразного вида в образные<sup>3</sup>.

1. Дуалистический принцип использования сельскохозяйственных орудий на гидроповерхности.
2. Бинарный характер высказываний индивидуума утратившего социальную активность.
3. Проблемы транспортировки жидкостей в сосудах с переменной структурой плотности.
4. Оптимизация динамики работы тяглового средства передвижения, сопряжённая с устранением изначально деструктивной транспортной единицы.
5. Нестандартные методы лечения сколиоза при помощи ритуальных услуг.

---

<sup>3</sup> КЛЮЧ

6. Проблемы повышения мелкодисперсионности оксида двухатомного водорода механическим путем.
7. Солипсизм домашней птицы по отношению к нежвачным млекопитающим отряда парнокопытных.
8. Влияние сезонно-погодных условий на процесс бухгалтерского учета пернатых.
9. Закономерности соотношения длины ороговевшего эпидермиса с количеством серого вещества в черепной коробке.
10. Разновидность юридического акта, превалирующего над валютными средствами.
11. Антитезисные свойства умственно-неполноценных субъектов в контексте выполнения государственных нормативных актов
12. Отсутствие прогресса-регресса в метаболизме организма при изменении соотношения жиров и углеводов в традиционном блюде оседлых народов.
13. Место насекомовидных в иерархических системах пирамидального типа.
14. Множественное использование измерительного прибора, позволяющее точно расходовать материал.
15. При занятиях, требующих усилий, из искусственно созданного водоема добывается природный ресурс для употребления в пищу.
16. Трудовая деятельность не имеет возможности исчезнуть подобно животному семейству псовых.
17. Биологическая жидкость, используемая организмом для омывания глаз, не в состоянии решать возникшие у человека жизненные потрясения.
18. Нехватка времени у определенной личности может вызвать сокращение лицевых мышц и напряжение голосвых связок у прочих общественных представителей.
19. Высказывание с положительной энергетикой благоприятно воспринимается млекопитающим из семейства кошачьих.

20. Принуждение человека со слабо развитыми умственными способностями к исполнению религиозного ритуала ведет к обширной гематоме надглазничного края лобной кости.

**Задание 11. Переведите пословицы в безобразные.**

1. Слезами горю не поможешь.
2. Работа не волк, в лес не убежит.
3. Доброе слово и кошке приятно.
4. Любишь кататься - люби и саночки возить.
5. Поспешишь - людей насмешишь.

**Задание 12. Прослушайте короткий текст один раз и как можно быстрее оцените следующие за ним утверждения как истинные или ложные.**

*Текст*

Торговец только что выключил свет в магазине, когда появился какой-то человек и потребовал денег. Владелец открыл кассу. Содержимое кассы было собрано, и грабитель поспешно скрылся. Полицейский был извещен незамедлительно.

*Вопросы:*

1. Человек появился сразу после того, как владелец выключил свет в магазине.
2. Грабитель не требовал денег.
3. Владелец магазина собрал содержимое кассы.
4. В кассе были деньги, но не сказано, сколько.
5. В событиях принимал участие полицейский.

**Задание 13. Продемонстрируйте виды слушания (рефлексивное, нерефлексивное, эмпатическое). Работа в парах.**

## Роль вопроса в межличностном диалогическом общении

Модель: *каков вопрос - таков ответ.*

**Открытые вопросы** - вопросы, предполагающие развернутый ответ: *Каким образом Вы собираетесь это сделать?*

**Закрытые вопросы** - вопросы, предполагающие односложные ответ (да или нет): *Вы собираетесь это сделать?*

**Альтернативные вопросы** - вопросы, которые предполагают выбор одного из вариантов ответа: *Мы пойдём в кино или в театр?*

**Риторические вопросы** - вопросы по форме, утверждения по смыслу.

### Задания

**Задание 1<sup>4</sup>.** Проанализируйте данный диалог. Определите, какую функцию выполняют вопросы в процессе коммуникации.

#### *Диалог на улице*

*Участники коммуникации: А. – мужчина, Б. – девушка*

А. – Как отсюда добраться до Третьяковки?

Б. – Вы приезжий?

А. – Приезжий.

Б. – Откуда?

А. – Из Средней Азии.

Б. – А зачем вам Третьяковка? Вы любите живопись?

А. – Нет. Я хожу туда посмотреть одну картину, «Христос в пустыне».

Б. – Крамской?

А. – Наверное. Там Христос сидит на камне, а я перед ним на диванчике.

В такой же позе. Посидим вместе час–другой, начинаем думать об одном и том же.

Б. – О чем?

---

<sup>4</sup> Диалог из произведения В. Токаревой «Инструктор по плаванию»

А. – Так. О себе, о других.

Б. – А о ком вы лучше думаете – о себе или о других?

А. – Конечно, о себе. Вам в какую сторону?

Б. – Мне все равно.

**Задание 2.** Определите, какое начало подразумевает закрытые вопросы, а какое – открытые. В каких случаях вопрос может быть и закрытым и открытым?

Закончите вопросы.

1. Каким образом ...?
2. Есть ли ...?
3. Как вы себе представляете...?
4. Кто ...?
5. Что ...?
6. Что значит ...?
7. Что нужно...?
8. Что Вы подразумеваете под ...?
9. Имеются ли ...?
10. Для чего...?
11. Когда ...?
12. Где ...?
13. Можно ли ...?
14. Почему ...?
15. Возможно ли ...?
16. Как ...?
17. Который...?
18. Можете ли Вы ...?
19. Вы хотите ...?
20. Зачем...?
21. Сколько...?



**Задание 3.** Дайте развернутые ответы на закрытые вопросы:

1. Есть ли у Вас полномочия для решения этого вопроса?
2. Что нужно, чтобы приспособиться к новым условиям?
3. Как Вы собираетесь действовать в критической ситуации?
4. Нужно ли разрушать исторические памятники, чтобы построить новые дома?
5. Успеете ли Вы закончить работу в столь короткие сроки?
6. Считаете ли Вы целесообразным объединение этих производственных структур?
7. Легко ли Вам работать с этим человеком?
8. Бывают ли у Вас конфликты с сотрудниками?
9. Будете ли Вы продвигать этот проект на ближайшем совещании?
10. Будет ли эта информация обнародована в СМИ?

### **Речевое поведение**

Основные типы коммуникабельности людей: доминантный, мобильный, ригидный, интровертный.

Эго-состояния: состояния Родителя, состояние Взрослого, состояние Ребенка. Проявляются через трансакты - любое вербальное и невербальное общения как минимум двух людей.

**Речевое поведение представляет собой совокупность речевых ходов или речевых поступков (речевых тактик), совершаемых каждым из участников общения в рамках коммуникативного акта.**

Речевое поведение - совокупность конвенциональных (осуществляемых в соответствии с принятыми правилами) и неконвенциональных (осуществляемых по собственному произволу) речевых поступков, совершаемых каждым из участников общения в рамках коммуникативного акта.

Речевая стратегия - осознание ситуации в целом, определение направления развития и организация воздействия в интересах достижения цели общения.

Стратегия общения реализуется в речевых тактиках, под которыми понимаются речевые ходы, позволяющие достичь поставленных целей в конкретной ситуации.

Одну речевую тактику могут реализовать несколько речевых актов (речевых действий): *Не могли бы Вы провести за меня занятия. Мне очень нужно уехать.* – два речевых акта реализуют тактику просьбы.

В зависимости от условий общения, от характера дискурса речевые поступки могут быть **конвенциональными**, т.е. соответствующими правилам общения в данных условиях и **неконвенциональными**, т.е. несоответствующими конкретным условиям общения.

Один и тот же речевой ход в одних дискурсивных условиях может быть конвенциональным, в других неконвенциональным.

Срв. **Разговор друзей (один из них собирается уезжать):** А. Ты когда вернешься? – *Да Бог его знает* – конвенциональный речевой поступок.

**На уроке:** *Скажи, Вася, чему равен угол?* – **Да Бог его знает** неконвенциональный.

Одна и та же речевая тактика может быть реализована конвенциональными и неконвенциональными речевыми поступками: *Сделай за меня контрольную – Извини, не могу (конв.) / А полы помыть тебе не надо?* (неконв.)

В зависимости от того, насколько коммуниканты соблюдают дискурсивные конвенции, речевое поведение может быть конструктивным или деструктивным.

Речевое поведение может быть **конструктивным**, т.е. направленным на эффективное взаимодействие адресанта и адресата. Основой конструктивного речевого поведения является коммуникативный кодекс.

**Коммуникативный кодекс** – сложная система принципов, регулирующих речевое поведение обеих сторон в ходе коммуникативного акта и базирующихся на ряде категорий и критериев.

**Толерантность и вежливость являются собой конструктивные типы речевого взаимодействия.**

**Толерантность** как тип речевого поведения подразумевает ситуацию, при которой точки зрения коммуникантов на предмет речи не совпадают, и проявляется в установке на сбалансированный диалог: речевые партнеры действуют в соответствии с дискурсивными параметрами.

**Вежливость** - тип речевого поведения, который отличается выраженной ориентированностью на партнера по коммуникации. Такой тип взаимодействия позволяет не только уважать чужую позицию, но и изменять свою.

**Деструктивное** речевое поведение - некооперативного речевое взаимодействие, в основе которого лежит установка адресанта строить коммуникацию по своему собственному сценарию, не считаясь с интересами речевого партнера.

**Речевая агрессия** - деструктивный тип речевого поведения, при котором коммуниканты (или один из коммуникантов) ориентированы на нарушение речевого паритета и коммуникативное доминирование.

### Задания<sup>5</sup>

**Задание 1.** Проанализируйте речевое поведение коммуникантов в следующих диалогах. Определите, соответствует ли речевое поведение каждого из участников общения данной коммуникативной ситуации.

**I. Ситуативный контекст:** *В магазине. К. – покупатель, П. – продавец.*

К. – Девушки, у вас есть туфли черные большого объема?

П. – ?

К. – Ну на широкую ногу

П. – Вот, посмотрите эти.

К. – *(после примерки)* А что, больше ничего нет? У этих все пальцы в кучу собираются, неудобно.

---

<sup>5</sup> В данной теме использованы диалоги из монографии Харченко Е.В. Модели речевого поведения в профессиональном общении.

П. – Нет, все остальные только на изящную ножку.

К. – Ну, может, хоть что-то еще посмотрите.

П. – Смотрите сами, по-моему, больше ничего нет.

К.– А когда у вас завоз будет?

П. – В августе, вы опоздали, теперь у нас идет летняя обувь, а туфли не поступали с февраля. Сейчас уже почти все разобрали. Теперь вот только остатки.

К. – Ну а в других ваших магазинах что-нибудь есть?

П. – Не знаю, у нас везде разный ассортимент, посмотрите, может быть, там что-то и осталось.

К.– Спасибо, посмотрю.

**II. Ситуативный контекст: В сотовой компании. К. – клиент, П. – оператор.**

К.– Девушка, я заплатила дочери за телефон, а он не работает, ни я дозвониться не могу, ни она...

П. – *(перебивает)* Вы от фирмы?

К.– *(удивляясь)* Нет.

П. – Мы работаем только с юридическими лицами, с физическими работает наш отдел в ЦУМе.

К.– Но может быть, вы подскажете, что это может быть.

П. – Нет, мы не знаем. Я же говорю, что мы с физическими лицами не работаем. Идите в ЦУМ.

К.– А позвонить им туда можно? Я только что была там рядом, не хочется возвращаться.

П. – Да здесь только дорогу перейти.

К.– *(раздраженно)* Понятно. До свидания.

**III. Ситуативный контекст: Телефонный разговор с оператором справочной службы. П. – оператор справочной, К. – клиент.**

*П. (уставшим голосом):* Справочная, 348.

*К. (обрадовано):* Девушка, подскажите телефон университета, третий корпус, который на проспекте Победы, вахты.

*П. (перебивает):* У нас нет.

*К. (удивленно):* Хорошо, а какой-нибудь телефон третьего корпуса...

*П. (раздраженно):* Я же сказала, у нас нет...

*К. (расстроено):* И вы никак не можете...

*П. (перебивает):* Меня не слышно?! Я же вам уже два раза сказала!

*К. (обиженно):* Спасибо, слышно. Вы чрезвычайно любезны!

**IV. Ситуативный контекст:** *А. – хозяин дома, москвич; Б. – гость, приехавший в Москву из провинции<sup>6</sup>.*

*А. –* Так, сейчас поужинаем и ляжем спать! А на завтра у нас по плану финская баня! Я уже отпросился с работы. Ты как насчет бани?

*Б. –* А чего ж? Я человек простой. Сказано в финскую - значит, в финскую. Хотя сознаюсь, лично меня больше на выставку тянет. Импрессионистов.

*А. –* Куда тянет?

*Б. –* На выставку.

*А. –* В каком смысле?

*Б. –* В прямом.

*А. –* Ты серьезно?

*Б. –* Вполне.

*А. –* Ага. Ну да. Понятно. Что тянет – это хорошо. Только следует учесть, что такое искусство... ну, не для всех, что ли... Оно требует особой подготовки.

*Б. –* Это я понимаю. Культурки у меня, прямо скажем, маловато. Самому неудобно, что в такое тонкое дело лезу. Да только уж больно мне Сезанна поглядеть охота.

*А. –* Кого?

---

<sup>6</sup> Отрывок из произведения Л. Филатова “Часы с кукушкой”.

Б.– Сезанна.

А. – Не понял.

Б.– Художника.

А. – Ты серьезно?

Б.– Само собой.

### **Задание 3.**

I. Ответьте на вопрос: «Ты не дашь мне переписать лекции по речевой коммуникации»? в стиле:

- Родителя критического;
- Родителя заботливого;
- Взрослого;
- Ребенка приспособливающегося;
- Ребенка свободного.

II. Иницируйте общение с позиции родителя критического.

III. Постройте ситуацию общения между преподавателем и студентом с позиции родителя заботливого. Выбор тематики общения на ваше усмотрение.

**Задание 2.** Смоделируйте диалог с учетом основных типов коммуникабельности людей (доминантный, мобильный, ригидный, интровертный), примените речевые тактики (обобщение, приведение примера, усиление, уступка, сдвиг, контраст, неожиданность, провокация, апелляция к авторитету, прогнозирование, элемент неформальности, юмор, да-да-да, черный оппонент, подмазывание аргумента).

**Задание 3.** Воспроизведите приёмы манипуляции в торговле. Какие из этих приёмов «работают», а какие нет? *Например: «Возьмите этот телефон, у меня у самого точно такой же, я им уже три года пользуюсь».*

**Задание 4.** Смоделируйте примеры речевого поведения специалиста по сервису и туризму, используя тактики *обобщения, усиления и уступки*.

**Задание 5.** Турист, ничем не мотивируя, отказывается поселиться в предложенный номер. Используйте тактику *да-да-да*, чтобы его убедить.

**Задание 6.** Определите коммуникативный тип общения следующих известных политиков:

- Путин В.В.;
- Жириновский В.Ф.;
- Медведев Д.А.;
- Ельцин Б.Н.

**Задание 7.** Игра «Продай меня». Уговорите своих одноклассников купить у вас телефон, книгу, конспект лекций. Добавьте к этому списку какой-нибудь необычный предмет из тех, что вас окружают.

### **Проблемы современной коммуникации (речевая агрессия)**

**Речевая агрессия** - речевое поведение, в основе которого лежит установка адресанта на стремление строить коммуникацию по своему собственному сценарию, не считаясь с интересами речевого партнера.

Речевой и коммуникативный идеал. Роль историко-культурных и ментальных факторов в коммуникации. Особенности современной речевой коммуникации. Причины возникновения конфликтной коммуникации.

Нарушение речевого паритета может проявляться, во-первых, как намеренный захват вербальной инициативы, во-вторых, как пренебрежительное отношение к содержательной стороне высказываний речевого партнера.

Приемы создания коммуникативного дисбаланса: 1. Подчеркивание неравенства; 2. Лишение слова; 3. “Увеличение весовой категории”.

Маркеры речевой агрессии:

1. Лексика с отрицательной экспрессивной оценкой;
2. Нецензурная лексика;
3. Криминальный жаргон, аргю;
4. Формулы и клише официально делового стиля;
5. Замкнутые синтаксические структуры;
6. Оценочное противопоставление;
7. Языковые средства со значением императивной модальности.

### Задания

**Задание 1.** Проанализируйте речевое поведение коммуникантов в данных диалогах. Определите тип речевого поведения. Проанализируйте коммуникативные тактики каждого из участников общения.

**М. Маргелов** (*председатель Комитета по международным делам Совета Федерации*): *Если позволите арабисту, востоковеду, задать вам вопрос. Вы сами употребили слово «нравственность», я не могу не вмешаться. Вам как коммунисту нравственно ли поддерживать Саддама Хусейна, который первое что сделал, когда пришел к власти, уничтожил коммунистическую партию, вырезал всю коммунистическую партию дотла? О какой нравственности может идти речь?*

**В. Илюхин** (*депутат Госдумы*): *Я готов отвечать на ваш вопрос. Вот в этом, наверное, нравственность нашей компартии и заключается: мы сегодня видим, как гибнет не Саддам, а гибнут и уничтожаются мирные, ни в чем не повинные люди, гибнут дети, гибнут старики. И если вы ставите так вопрос о нравственности, то, простите меня, в этой ситуации я могу просто заявить, что у вас несколько искаженные понятия о нравственности. Для меня самое главное – люди. Тем более, люди незащищенные, дети, которые гибнут сегодня*

**М. Маргелов:** *Я спросил не о детях, я спросил вас о Саддаме.*

**В. Илюхин:** *Что касается Саддама. Вы если с Саддамом хотите бороться, боритесь с Саддамом, но не боритесь с народом, не уничтожайте ни в чем не повинных людей. Вот это самое главное.*



**М. Маргелов:** *Опять же, мой вопрос был не о народе и не о Саддаме. Вы не ответили на вопрос.*

**В. Илюхин:** *Я ответил, я ответил. Вы боретесь не с Саддамом, вы боретесь с независимостью государства, с независимым государством, вы боретесь с нацией сегодня. Вы сегодня, по сути дела, уничтожаете...*

**М. Маргелов:** *Я не борюсь с нацией, я критически оцениваю то, что делают.*

**М. Леонтьев (телеведущий):** *Лешенька, что же ты лишаешь Президента права заниматься тем, чем занимаемся мы с тобой и все наши коллеги?*

**А. Венедиктов (журналист):** *Это не я, это закон!*

**М. Леонтьев:** *Закон здесь... Вот давай не будем!*

**А. Венедиктов:** *А вот пусть суд выскажет...*

**М. Леонтьев:** *Дай мне сказать. Дело в том, что не было агитации. И не было высказывания*

**А. Венедиктов:** *Была агитация.*

**М. Леонтьев:** *Подожди! Подожди, ты уже сказал, что была.*

**А. Венедиктов:** *Ты говоришь: не было, а я говорю, была.*

**М. Леонтьев:** *Ну, еще раз скажи: не была – была, не была – была.*

**А. Венедиктов:** *Суд рассмотрит...*

**М. Леонтьев:** *Я свою позицию высказываю. Я тебя не перебивал. Что за манера? Ты же не в «Эхо Москвы». Не было агитации и не было высказывания предпочтений. Я хочу пояснить, что я имею в виду. У меня и у моих коллег было большее количество всяких судебных процессов по поводу унижения чести и достоинства. Я не могу сказать, что вещи, которые я говорил о людях, которые были истцами, были им приятны. Но формально они не подпадали, и ни одного суда у меня никто не выиграл и не выиграет, потому что они не подпадали, потому что это иначе трактуется. Если уж ты говоришь о законе, здесь есть казуистика. Президент свои слова, выражения и поведение соизмерял с той трактовкой закона, которая*

*позволяла такое говорить. И мы все время говорим... Чего заниматься ерундой?*

**Задание 2.** Проанализируйте следующие диалоги с точки зрения речевого поведения участников коммуникации. Определите речевые приемы и речевые средства, провоцирующие конфликтное общение. Подумайте, какие речевые приемы могли бы быть использованы коммуникантами для разрешения конфликта.

**I. Ситуативный контекст:** *А. – дочь, Б. – мать. Дочь не поступила в институт, в котором она не хотела учиться, и этим вызвала недовольство матери*<sup>7</sup>.

А. – Каждый должен делать то, что у него получается.

Б. – А что у тебя получается? Что ты хочешь?

А. – Откуда я знаю? Я себя еще не нашла.

Б. – Ты посмотри на Леру...

А. – А ты посмотри на Соню. По два года сидела в каждом классе, а сейчас вышла замуж за капиталиста. В Индии живет.

Б. – В Индии нищета и инфекционные заболевания.

А. – Вокруг Сони нищета, а ее индус дом имеет и три машины.

Б. – Тебе это нравится?

А. – Нищета не нравится, а три машины – хорошо.

Б. – А что она будет делать со своим индусом?

А. – А что делают муж и жена?

Б. – Муж и жена разговаривают. А о чем можно говорить с человеком, который не понимает по-русски?

А. – Она его научит.

Б. – Можно научить разговаривать, а научить понимать – нельзя.

А. – Ты же со мной разговариваешь, а меня совершенно не понимаешь.

Какая в этом случае разница – жить с тобой или с индусом?

---

<sup>7</sup> Отрывок из произведения В. Токаревой “Инструктор по плаванию”.

Б.– Если ты будешь так отвечать, я тебе всю морду разобью.

А.– А что я не имею права слова сказать?

Б.– Не имеешь. Ты вообще ни на что не имеешь никакого права. Потому что ты никто, ничто и звать никак. Когда мне было столько, сколько тебе сейчас, я жила в общежитии, ела в день тарелку пустого супа и ходила зимой в лыжном костюме. А ты... Посмотри, как ты живешь!

**II. В магазине. А. – покупатель, Б. – продавец<sup>8</sup>**

А. – Бумага как картон. Небось сто граммов весит. Только бы надуть...  
Неужели нельзя в пергамент заворачивать?

Б. – А где я вам пергамент найду? Был бы, так и заворачивала.

А.– А почему у вас масло крошится?

Б. – Я не знаю.

А.– Оно что, мороженое?

Б. – Нет. Оно масло.

А.– Я понимаю, что масло. Оно что, в морозилке у вас хранится?

Б. – Я не знаю. Не пробовала.

А.– А вы попробуйте.

Б. – Зачем?

А.– Чтобы знать, что продаете.

Б. – Спасибо. Я масло без хлеба не ем.

А.– Я к директору понесу.

Б. – А у директора, что, корова своя?

А.– Это где вас так учат? В школе?

Б. –Чему учат?

А.– Где у вас жалобная книга?

**Задание 3.** Предложите возможные выходы из данных конфликтных ситуаций.

---

<sup>8</sup> В.Токарева УПК

*Диалог № 1:*

– Послушайте, вы мне недодали сдачу! Вы меня пытались обмануть! Это возмутительно!

*Диалог № 2:*

– Вы мне дали книгу со слипшимися листами! – возмущенно сказала женщина продавцу книг.

**Задание 4.** Вспомните ситуации из бытового общения, в которых вы сталкивались с речевой агрессией. Предложите возможные выходы из них.

### **Речевой этикет и проблемы коммуникации**

**Речевой этикет** - это, с одной стороны, определенный набор речевых средств, с другой, - ряд коммуникативных ситуаций, в которых так или иначе реализуются эти речевые (языковые) средства.

Условно этикетные ситуации разделяют на формализованные и неформализованные.

В формализованных используются клишированные выражения - формулы речевого этикета (приветствие, знакомство, благодарность, прощание), коммуникантам достаточно правильно определить параметры речевой ситуации и выбрать соответствующий речевой стереотип.

В неформализованных этикетных ситуациях предполагается непосредственное эмоциональное воздействие при помощи речевых средств. К ним относят поздравление, пожелание, приглашения, комплимент и т.д.

Речевые штампы - метафорические выражения, “затертые” от постоянного употребления, а потому утратившие первоначальную образность; это опустошенный языковой знак.

Выбор адекватных речевых средств в этикетной ситуации. Роль обращения в межличностной коммуникации. Специфика ментального фактора

при выборе обращений. Универсальное обращение. Проблема универсального обращения в современной коммуникации.

### Задания

**Задание 1.** Определите, какие из форм прощания: *Пока! Бывай! Прощайте! Счастливо! Всего хорошего! До скорого! До встречи! Бай! Будь! Чао! Позвольте откланяться! Разрешите попрощаться! Ну, давай! Привет! До новых встреч!* – могут использоваться:

- а) в официальной обстановке;
- б) в общении с друзьями.

**Задание 2.** Проанализируйте речевое поведение коммуникантов в данной этикетной ситуации. Обратите внимание на то, какие экстралингвистические параметры и каким образом влияют на отбор языковых и речевых средств при реализации этикетного текста.

*Ситуативный контекст: Л. звонит Ю. в день её рождения. Л. и Ю. по 38 лет, образование высшее гуманитарное. Они одноклассницы, видятся нечасто, но постоянно поддерживают контакт по телефону, всегда поздравляют друг друга с днём рождения.*

Ю. – Алло!

Л. – Юлечка! Привет, это Лена!

Ю. – Привет! Я тебя всегда узнаю, можешь не представляться.

Л. – Звоню поздравить тебя с днём рождения!

Ю. – Да, по-моему, в нашем возрасте уже нужно не поздравлять, а сочувствие выражать. *(смеется)*

Л. – Ну знаешь, дорогая, тебе грех жаловаться: тебе твоих лет ещё никто не давал. *(смеется)*

Ю. – Ну-ну, продолжай в том же духе, лей бальзам на раны.

Л. – Не сыпь мне соль на сахар? *(смеются)*

Ю. – Вот-вот. Я вся в мук`е.

Л. – Главное не в м`уке. Уже готовишься к нашествию?

Ю. – Ну вы–то надеюсь придёте? Часов в шесть?

Л. – Непременно! Ты же знаешь наше кредо: «Всегда!» (*обе смеются*)

Ю. – Ну и молодцы.

Л. – Юлечка! Хочу произнести сакраментальные фразы. Потерпи две секунды.

Ю. – Ну давай, я вся внимание.

Л. – Юлик! Поздравляю тебя! Хочу пожелать тебе, конечно, здоровья: без него всё остальное не в радость! Ещё много–много любви: это поднимает тонус! Оставайся всегда такой же молодой красивой и обаятельной нам на радость!

Ю. – (*смеется*) Ой, красиво говоришь...

Л. – И главное – покоя. Пусть твои муж и дети доставляют тебе только радость своими успехами!

Ю. – Да, это важно, но нереально,

Л. – И вообще, возраст – это твоё внутреннее ощущение, так что чувствуй себя всегда на шестнадцать!

Ю. – Ну ладно, ты загнула. Хоть на двадцать пять, и то хорошо!

Л. – Ладно, не скромничай!

Ю. – Ну спасибо, дорогая, ты умеешь превратить горе в праздник!

**Задание 3.** Проанализируйте текст поздравления. Какие средства позитивного речевого воздействия использует адресант? Обратите внимание на то, какие экстралингвистические параметры и каким образом влияют на отбор языковых и речевых средств в этикетном тексте.

*Ситуативный контекст: с днем рождения губернатора Красноярского края Александра Хлопонина поздравляет президент группы ОНЭКСИМ Михаил Прохоров.*

Дорогой Саша, или Александр Геннадиевич – как принято политкорректно обращаться к видному государственному мужу! Хочу убить

сразу двух зайцев – поздравить моего лучшего друга и немного смягчить вину перед тобой: в последние годы я неизменно в этот день нахожусь в отъезде, чем доставляю тебе массу головной боли – переносить празднование на другой день, лишая твоих многочисленных друзей заслуженной радости тебя лицезреть. Другой бы давно на меня плюнул, но тогда это был бы не Хлопонин. В тебе гармонично сочетаются несколько взаимоисключающих качеств: преданный друг, порядочный и честный человек, реально любящий людей, успешный и талантливый политик, примерный семьянин (и это несмотря на сибирскую ссылку!). Смотрю на тебя и себе завидую – таких людей в природе быть не должно, а у меня есть такой друг! Многие до сих пор удивляются, что нас с тобой может так близко связывать (видимо, закон притяжения противоположностей все-таки работает). Таким людям что-либо желать либо бессмысленно, либо банально, а когда у тебя временно не хватает стимула для подвига и становится скучно – для этого у тебя всегда есть я.

Саша! Ты настолько правильный, что даже моя репутация не является помехой для твоей блестящей карьеры.

С днем рождения!

Всегда твой Прохоров.

**Задание 4.** Проанализируйте текст комплимента. Какие клише использует адресант?

1. Вот смотрю на тебя сегодня и замечая, что ты приятно изменилась. Красивое платье, новая прическа, приятная улыбка. Ты прямо сияешь вся от счастья. Что сказать, ты и раньше была такой, но сегодня особенно. Надеюсь, что твое жизнерадостное настроение будет все время с тобой.
2. Compliments - это слова, которые дарят людям позитив и хорошее настроение. Их одинаково любят и мужчины, и женщины. Сегодня я хочу подарить свой комплимент Вам, потому что мне нравится делать приятное хорошему человеку. Ну вот, Вы уже улыбаетесь, значит, комплимент подействовал. Я могу подарить Вам еще один, и еще, просто Вы замечательный человек и многого достойны!

3. Твои удивительные черты притягивают меня как магнит и дарят надежду на чудесное продолжение нашей истории. Твоя искренняя доброта подкупает и обезоруживает, заставляя и меня открываться навстречу. Твой необыкновенно насыщенный внутренний мир завораживает и покоряет. Удивительное, совершенное сочетание прекрасного, и это все ты...
4. Не часто встретишь интересного человека, с которым приятно разговаривать на любые темы и который может найти общий язык с кем угодно. Но Вы приятно меня удивили, невозможно не заслушаться, когда вы говорите. Интересные люди - это редкость и изюминка современного общества, поэтому их нужно ценить и беречь.
5. В мире очень мало хороших людей, способных бескорыстно прийти на помощь, поддержать и утешить. И очень приятно, что ты - именно такой человек! Твои руки дарят тепло, глаза согревают добром, а голос утешает и звучит мелодичнее классики. И самое большое счастье - знать тебя!
6. Мне многое очень в тебе нравится, но от твоих глаз, таких пронзающих, дерзких и при этом чарующих, я не могу отвести взора. Глубину твоих двух темно-синих омутов невозможно описать словами, но, поверь, я абсолютно уверен, что они самые потрясающе красивые глаза на свете.

**Задание 5.** Составьте два комплимента. Один из них вам нужно будет произнести вслух перед аудиторией (то есть он будет услышан многими), а другой написать (то есть его увидит только тот человек, кому он предназначен). Проанализируйте составленные комплименты, отличаются ли они?

**Задание 6.** Используйте комплимент как способ выхода из речевой агрессии в следующих ситуациях:

*– Да вы мошенник и сволочь, – говорит девушка продавцу книг.*

**Задание 7.** «Разверните» формулы речевого этикета по горизонтали вправо (влево) с помощью обращения, мотивировки (благодарности) и т.д. Например:



1. Спасибо. 2. Спасибо, Иван Петрович. 3. Мне очень помог Ваш совет.  
Спасибо.

### **Задание 8.**

Поблагодарите:

- научного руководителя за помощь в написании работы,
- врача за сердечное отношение к вашим близким,
- артиста за доставленное удовольствие от спектакля,
- друга за оказанную помощь,
- гостя за подарок ко дню рождения.

Пригласите на праздничный вечер:

- преподавателей факультета,
- студентов,
- друзей.

Обратитесь с просьбой:

- к другу - познакомить с заинтересовавшим вас человеком,
- к преподавателю - договориться о досрочной сдаче экзамена,
- к смотрителю музея - показать интересующий вас зал,
- к работнику отдела кадров - выяснить, какие документы нужны для поступления на работу.

Составьте варианты извинений:

- за поздний звонок,
- за случайное опоздание на деловую встречу.

Ответьте согласием на просьбы:

- подготовить доклад,
- дать почитать книгу, журнал,
- встретиться во вторник в четыре часа,
- передать письма,
- выступить с докладом на собрании.

Ответьте отказом с извинением на эти же просьбы.

**Задание 9.** Дайте 5-6 вариантов выражения личной положительной оценки чьих- либо качеств, умений, достижений. *Например: я восхищаюсь...*

**Задание 10.** Дайте 3 расширенных варианта каждого высказывания для поздравительной речи:

1. Сегодня день рождения НН.
2. Я работаю вместе с НН.
3. Я дружу с НН.
4. НН мой начальник.
5. НН хорошо работает.
6. НН всегда готов помочь людям.
7. НН - общительный человек.
8. НН – успешный человек.
9. Я желаю Вам здоровья
10. Я желаю Вам успехов в работе

**Задание 11.** Расскажите об особенностях речевого этикета зарубежных стран (на Ваш выбор).

### **Гендерные аспекты межличностной коммуникации**

Языковые и речевые параметры мужской и женской речи. Особенности женской и мужской коммуникации. Роль гендерного фактора в профессиональной речевой коммуникации.

#### **Задания<sup>9</sup>**

**Задание 1.** В следующих диалогах проанализируйте особенности женского и мужского речевого поведения. Определите лексические, морфологические и синтаксические особенности женской и мужской речи.

**I. Ситуативный контекст:** *А. и Б. – коллеги, беседуют во время обеденного перерыва*

А.– Слушай, Люб! Как ты делаешь, вот это протертое? Через что?

---

<sup>9</sup> В данной теме использованы диалоги из учебника Борисовой И. «Русский разговорный диалог».

Б. – Я протертое не варю, смородину, да. Я не делаю. Но когда-то делала через мясорубку. Ну мне не очень нравится через мясорубку: оно железом как-то немножко...

Б. – Ну вот и говорят вроде, что через мясорубку там витамины теряются...

А. – Да.

Б. – А как же? Чем же? Толкушкой что ли?

А. – Окисление какое-то. Толкушкой. Вот мама как-то делала, но она как-то портится больше. Все-таки остаются такие большие куски, то есть кожура...

Б. – Меньше храниться, да?

А. – Меньше. На нее надо больше, наверное, сахара что ли, я не знаю...

**II. 1. Ситуативный контекст: в подсобном помещении завода В. – слесарь, С. – станочник, и А. – электрик пьют чай.**

С. – Не понял, кто мою ложку спер? Вообще оборзели?

В. – Моя в варенье.

С. – *(передразнивая)* Твоя в варенье, блин! *(Неодобрительно)* Хлебом не корми, дай варенья ему!

А. – *(подхватывает)* Его хлебом не корми, дай водки попить!

С. – Ему-то? Да я знаю. *(Обращаясь к В. назидательно)* Валера! Пора исправляться!

В. – Уже исправился. Отстань, исправился.

С. – *(разыгрывая удивление)* Как ты исправился? Ты не можешь так быстро исправиться.

В. – В пятницу начал...

С. – *(изображая разочарование)* Я думал: приду, увижу тебя за работой...

В. – *(раздраженно)* Задолбал ты меня, Серега! Тебя до обеда тебя терпеть можно...

С. – *(перебивает, с угрозой)* Все сказал?

В. – Нет еще ...

С. – *(с расстановкой, разделяя слова)* Теперь посмотри на часы, и пять минут помолчи! Понял? Время пошло!

2. *Ситуативный контекст: разговор тестя и зятя. А - тесть, В - зять.*

А. - Выходной сегодня?

В. - Выходной.

А. - А чего квасишься? С Надькой поцапался? Я тоже со своей в контрах. Она сейчас там, а я тут. *(о внуке)* Ты его сдай в мореходку, чем в этот лесной. Режь меня - не понимаю. Я со своей кикиморой воюю, партизанюсь, ты ходишь виноватишься. Чего она у тебя рыпается?

В. - Из-за голубей все.

А. - Стебанешь разок, все - как шелковая станет. Что характерно - обнаглели! Вот как у джигитов этот вопрос поставлен. Когда они разговаривают, она в комнату не войдет. Потому - горняки! То есть эти, люди с гор!

III. *Ситуативный контекст: А. и Б. – соседки, поддерживают приятельские отношения, часто обращаются друг к другу за помощью по хозяйственным делам.*

А. – *(берёт трубку)* Алло!

Б. – Людочка!

А. – Ау!

Б. – Привет! *(шутливо)* Это вас снизу беспокоят.

А. – Лен, привет!

Б. – Как вы поживаете?

А. – *(осипшим голосом)* Да потихоньку//

Б. – Ты не болеешь?

А. – Да нет вроде бы, не болею.

Б. – Что-то вся депрессивная какая-то...

А. – Да нет, я не депрессивная. Вчера что-то это самое... посмотрела.. И что-то во рту нехорошо. Ну думаю – горло: то ли першит, то ли что. Посмотрела язык. Там налёт белый, вообще даже белый, ну просто белый, живого места нет!

Б. – Да ты что! Это, наверное, печень?

А. – Ну да печёнка. А потом вечером–то пришла, что–то меня то в жар, то в холод, то в жар, то в холод. Померяла температуру: тридцать восемь, посмотрела – горло болит.

Б. – Да ты что!

А. – Ну конечно, ангина лакунарная.

Б. – Ох!

А. – Её там сначала и не видно было, а потом всё выползло, она когда выползает вроде и температуры нет, а сама, не знаю, то ли болею, то ли нет.

Б. – Ой, слушай, ты знаешь мне, что врач посоветовала?

А. – Что?

Б. – Есть такое средство, жидкость, «Полиминерол» называется.

А. – Ну?

Б. – Она вот для лечения э–э... лечения воспаления дёсен применяется

А. – Ну-ну, я знаю.

Б. – Вот она сказала, что для ангины вообще ничего лучше нет, полоскать. Вот покупала там в подвальчике.

А. – А–а, поняла. Всё, бегу.

*IV. Ситуативный контекст: А – жена, Б. – муж дома вечером после работы. Муж смотрит телевизор<sup>10</sup>.*

А. – Прости, но это уже выше моих сил. Нельзя же целый вечер сидеть и тарашиться в телевизор!

Б.– Включи. Осталось четыре минуты.

---

<sup>10</sup> Отрывок из произведения Л. Филатова «Часы с кукушкой».

А. – Посмотри на себя. Ты превратился в типичного обывателя. Тебя не интересует ничто, кроме хоккея. Ты – духовный паралитик.

Б. – Чего ты от меня хочешь?

А. – Да пойми ты наконец, что преступно так жить! Раньше мы хотя бы ссорились.. А теперь в нашей жизни ничего не происходит!...

Б. – А что, собственно, должно происходить?

А. – Не знаю. Что–нибудь. У всех что–нибудь происходит. Пашка с Ириной подали на развод. У Гарика с Натальей сгорела дача. Борис сломал ногу. Люди живут полнокровной жизнью!...

Б. – Если хочешь, можем кокнуть люстру. Я думаю, это нас освежит.

А. – Не оstri. Ты прекрасно понимаешь, что я хочу сказать. Мы замкнулись в своей скорлупе. Нам страшно выглянуть наружу. Мы никуда не ходим. Мы ничего не видим. Мы ничего не хотим.

Б. –Ты права. Мы действительно одичали.

А. – А кругом, между прочим, бушует настоящая жизнь! Люди ходят в театры, в кино, в музеи. Ссорятся, смеются, любят, болеют, умирают...

Б. – У меня есть конкретное предложение. Надо срочно посетить Третьяковскую галерею.

А. – Стыдно жить в Москве и не побывать в Третьяковке. Решено – в первую же субботу идем в Третьяковку.

Б.– Суббота отпадает. В субботу у меня комиссия.

**Задание 2.** Учитывая особенности гендерного общения, объясните мужчине и женщине следующие ситуации:

- как пройти от университета до здания городской администрации;
- как работать с программой;
- преимущества любого технического прибора (например, мультиварки).

**Задание 3.** Проанализируйте диалог. Выделите гендерные особенности<sup>11</sup>

---

<sup>11</sup> Диалог из фильма «Развод по-американски».

- Ты знаешь, тут три лимона! Но я просила принести двенадцать лимонов!

- А зачем тебе двенадцать?

- Мне они нужны для композиции "леди"!

- То есть, они, даже не еда, а, так, шоу лимонов?

- Да, шоу лимонов! Украшение для стола, в центре! Тебя это забавляет?

...Я не могу наполнить вазу тремя лимонами!

- Ну хорошо, тогда возьми бокал и сложи их туда!

- Я не стану...

- Неужели, трудно найти что-то, поменьше вазы?

- Я не хочу ставить в центр стола бокал!

- Знаешь, у меня идея! А что, если от этого отказаться, и не украшать центр стола? ...Ведь, есть курица, об которую я обжёгся! Можно положить лимоны на неё! ...И тогда, в центре, будет блюдо! Это - ещё и вкусно, не только красиво!

- Что? Что происходит? Что ты делаешь? Что ты делаешь?

- У меня был такой трудный день! Я устал! Надо отдохнуть! Ноги, просто, отваливаются!

- У меня тоже ноги отваливаются! Я работала, ходила в супермаркет, убиралась в квартире! ... И, наконец, не отходила от еды целых три часа! Вставай! Стол - за тобой!

- Милая!

- Что?

- Ты отлично поработала!

...И, если, теперь, доделаешь эти мелочи сама, то, заслуженно, сможешь гордиться собой!

- Тарелки расставлять!

- Послушай, неужели, гений, Микеланджело, когда расписывал шестнадцатую капеллу, ...говорил кому-то - "Эй, ребята! Я уже расписал пятнадцать капелл!"

... Почему бы вам не сделать эту? Или, хотя бы, помогите. Я возьму кисть, вы - тоже, ...и мы, быстренько, её добьём!" Не-а! Он это не сказал! И, знаешь, чем кончилось? ...Написал шедевр!

- Что ж, э... это Сикстинская Капелла, а не шестнадцатая! ... И, уверена, если Микеланджело просил двенадцать кистей, ему не приносили три!

- Меня эти разговоры до конца измотали! ...А сейчас, я должен смотреть нарезку из игры, которую пропустил!

- Милый, послушай...

- Я должен полежать, должен полежать!

- Знаешь, чего я больше всего боюсь? ...Позвонят в дверь, я побегу её открывать, и дальше, придётся занимать гостей! ...А ужин ещё не готов!

- Ты права! Так и поступим! Как только закончится ининг...

- Дери!

- Уже есть один раунд!

- Они придут через двадцать минут!

- Вспомни, я хоть раз задерживался в душе дольше пяти минут?

- Да! И не раз! Вставай!

*(Звонок в дверь)*

- О! Отлично! Это они! Скорей! Стол твой, а я - на кухню! Открой моим родителям!

- Я слетаю в душ! Я скоро!

- Гери! Гери!



## Индивидуальные задания

### Контрольная работа № 1

1. Смоделировать диалог объемом не менее 12 реплик (составить самому, воспроизвести реальный диалог или взять диалог из современной художественной литературы)

2. Определить:

- какова коммуникативная цель коммуникативного акта;
- кто является адресантом и адресатом;
- релевантность коммуникативного акта;
- тип коммуникативного акта с позиций адресата (неожиданный, предполагаемый, объявленный);
- типы речевых актов с точки зрения коммуникативной интенции;
- референт (виды референции);
- достигнута ли коммуникативная цель.

### Контрольная работа № 2

1. Смоделировать конфликтный диалог объемом не менее 12 реплик (составить самому, воспроизвести реальный диалог или взять диалог из современной художественной литературы).

2. Определить:

- кто является доминирующим, а кто зависимым речевым партнером;
- какие способы и приемы речевой агрессии используют речевые партнеры;
- охарактеризуйте речевое поведение коммуникантов: какие речевые средства и приемы использует инициатор конфликта, как ведет себя зависимый речевой партнер – вступает в конфликт (отзеркаливание речевого поведения) или старается избежать конфликта (при помощи каких речевых средств и приемов);
- чем завершается речевой конфликт.

## Коллективные задания

### Контрольная работа №3

1. Проведите круглый стол по проблемам речевой коммуникации. Цель – поделиться накопленным опытом и обобщить знания, полученные студентами самостоятельно.
2. Организовать выступления докладчиков по темам «Речевая агрессия», «Особенности гендерной коммуникации»

### Контрольная работа №4

Проведите социологический опрос на тему «Мужчины с Марса, женщины с Венеры».

Определите, меняется ли мнение о коммуникативных способностях противоположного пола до и после брака у мужчин и у женщин. По результат опроса составьте сводную таблицу, где были бы отражены гендерные, возрастные и социальные особенности.

Примерные вопросы:

1. Кто больше говорит: мужчина или женщина?
2. Кто в семье должен ходить на родительские собрания / разговаривать с классным руководителем?
3. У кого лучше получится договориться с продавцом на рынке?

### Контрольная работа №5

Коммуникативные бои. Выберите одну из предложенных тем и тезис, подготовьте аргументы в защиту своего мнения.

#### Тема №.1

- Иметь высшее образование сегодня обязательно.
- Высшее образование не имеет никакого значения – важно хорошо устроиться.

## **Тема №2**

- Умение правильно и красиво говорить поможет лучше реализовать себя в профессии.
- Если ты профессионал, то умение говорить правильно не играет никакой роли.

## **Тема №3.**

- Самое сильное и мучительное страдание – бегство из родной страны.
- Родина там, где хорошо.

## **Тема №4**

- Закон существует, чтобы его нарушать.
- Закон незыблем для каждого человека.

## **Тема №5**

- Человек должен жить только настоящим.
- Живя сегодняшним днем, помни о завтрашнем.

## **Тема №6**

- Брак по расчёту – поступок разумного человека.
- Жениться – только по любви.

## **Тема №7**

- Лидерами не становятся, лидерами рождаются.
- Стать лидером может любой человек.

**Тесты**  
**Тест №1<sup>12</sup>**

**1. Всегда ли вы, начиная чтение, имеете четкую цель и мотив?**

Всегда четкую	10 баллов
Как правило, четкую	8
Иногда четкую	6
Всегда приблизительную	4
Цели не имею	2

**2. Удастся ли вам сосредоточиться на тексте?**

Не удастся	2
Удается всегда, когда материал интересный	4
Иногда удается	6
В основном удается	8
Всегда удается	10

**3. Как вы понимаете структуру читаемого материала?**

На структуру не обращаю внимания	2
Плохо понимаю структуру текста	4
Представляю структуру только после прочтения	6
Хорошо понимаю структуру отдельных разделов	8
Всегда и быстро улавливаю структуру текста	10

**4. Как вы усваиваете смысл прочитанного?**

Сразу усваиваю смысл большого отрезка текста	10
Усваиваю смысл отдельных абзацев	8
Понимаю смысл отдельных предложений	6
Понимаю смысл частей предложения	4
Усваиваю смысл текста по отдельным словам	2

**5. Возвращаетесь ли вы взглядом к уже прочитанному тексту?**

Возвращаюсь очень часто	2
-------------------------	---

---

<sup>12</sup> Тест из учебника Гойхман О. Я., Надеина Т. М. Основы речевой коммуникации

Возвращаюсь часто из-за непонимания слов	4
Возвращаюсь, когда не понимаю смысл текста	6
Возвращаюсь редко к наиболее трудным местам	8
Никогда не возвращаюсь	10

**6. Меняете ли вы скорость чтения при изучении одной статьи?**

Всегда читаю медленно	2
Скорость иногда меняю	4
Скорость определяю перед началом чтения	6
Как правило, меняю скорость	8
Всегда меняю	10

**7. Водите ли вы по строке пальцем либо карандашом или следите за текстом движением головы?**

Голова и руки всегда без движения	10
Иногда двигаю головой	8
При чтении важных мест вожу пальцем по тексту	6
Часто вожу пальцем или карандашом по тексту	4
Всегда вожу пальцем или карандашом	2

**8. Как двигаются ваши глаза при чтении?**

Вертикально по середине страницы	10
По середине страницы с небольшими отклонениями	8
Зигзагообразно от строчки к строчке	6
С остановками на каждой строке	4
С остановками на каждом слове	2

**9. Проговариваете ли вы вслух или про себя то, что читаете?**

Всегда проговариваю про себя	2
В основном проговариваю	4
Иногда проговариваю текст про себя	6
Затрудняюсь ответить	8
Всегда читаю молча и думаю, что не проговариваю	10

## 10. Возникают ли у вас образные представления того, о чем читаете?

Никогда не возникают	2
Возникают очень редко	4
Возникают иногда	6
Как правило, возникают	8
Возникают всегда	10

Подсчитайте общее количество баллов.

Если вы набрали *меньше 50 баллов*, то уровень вашего чтения низкий; *от 50 до 80* — = вы эрудированны, но не обучены технике чтения; *от 80 до 100* баллов — профессиональный уровень чтения.

### Тест №2. Мужской или женский характер

Если вы хотите лучше разобраться в своем характере, попробуйте ответить на предлагаемые вопросы («да», «нет» или «не знаю»).

1. Если представится случай, люблю играть первую скрипку в обществе.
2. В трудном или спорном положении жду поддержки у самого близкого человека.
3. В любом деле умею с легкостью принимать решения.
4. Отличаюсь впечатлительностью, во мне легко вызвать сострадание.
5. Умею постоять за свой авторитет.
6. Забочусь о своей внешности, и это доставляет мне удовольствие.
7. Обычно стараюсь приспособиться к обстоятельствам, а не действовать по первому побуждению.
8. Иногда кокетничаю с представителями противоположного пола.
9. Обладаю большой психической силой и независимостью в действиях.
10. Всегда ношу с собой зеркальце.
11. Умею не только долго помнить обиду, но и отплатить той же монетой.

12. Не отличаюсь выдержкой и не умею оставаться хладнокровным в любом положении.

13. Считаю, что любовь — это сокровенное переживание, не нуждающееся в непременном внешнем проявлении.

14. Я романтичен.

15. Мой характер схож с характером моего отца.

Подсчет результатов: за каждое «да» на нечетные вопросы и «нет» на четные вы получаете по 10 очков. За каждый вопросительный знак – 5 очков.

**100-150 очков.** Психически – вы мужчина на все 100 процентов. Решительность, самостоятельность, независимость – вот ваши сильные стороны. Умеете быть опорой для другого человека и знаете, зачем живете на этом свете. Ваши жизненные принципы могут вызывать уважение многих людей. Если вы мужчина, ваши ответы наводят на мысль о некоторой схематичности и стереотипности понимания вопросов пола и собственной мужественности. Но если вы женщина – довольны ли вы собою?

**50-99 очков.** В зависимости от необходимости вы обнаруживаете как типично мужские, так и классически женские черты, умея сочетать мягкость с решительностью и впечатлительность с благоразумием. Может быть, иногда жизненные обстоятельства потребуют от вас поступков, которые вы считаете более свойственными противоположному полу, тем не менее умение приспособливаться и большая психическая гибкость будут вашими союзниками в любых обстоятельствах.

**0-49 очков.** Психически — вы стопроцентная женщина. Сегодня это редко встречаемый тип человека. Если вы любите готовить, заниматься домашним хозяйством и воспитывать детей, если вы мягки и покорны – вы имеете все задатки, чтобы стать воплощением мужского идеала. Настоящий мужчина примет вас такой, какая вы есть, достаточно, что он вас полюбит. Если же вы мужчина – ваше положение незавидно...

### Тест №3. Пол Вашего мозга

Существуют возможности проверить насколько мужской или женский мозг у человека. Здесь предлагается один из наиболее простых тестов.

1. Вы услышали негромкое «мяу», не оглядываясь по сторонам, насколько верно Вы сможете определить местонахождение кота?
  - А) Если немного подумать, то смогу указать, где он.
  - Б) Смогу указать, где он сразу же.
  - В) Не уверены, что сможете указать, где кот.
  
2. Насколько легко Вы можете вспомнить слова только что услышанной песни?
  - А) Для Вас это легко, Вы даже можете напеть часть ее.
  - Б) Вы можете сделать это только если это простая и ритмичная песня.
  - В) Это трудно.
  
3. Вам звонит человек, которого Вы встречали несколько раз. Насколько легко узнать его голос за те несколько секунд, пока он сам не представился?
  - А) Достаточно легко.
  - Б) Узнал бы по крайней мере в 50 случаев из 100.
  - В) Узнал бы меньше, чем в 50 случаев из 100.
  
4. Вы проводите время с группой женатых людей. У двоих из них секретный роман. Сможете ли Вы заметить это?
  - А) Почти всегда.
  - Б) В половине случаев.
  - В) Редко.
  
5. Во время вечеринки Вас представили нескольким людям. Насколько легко Вы вспомните их лица, если на следующий день назовут их имена?
  - А) Вы вспомните почти всех.
  - Б) Вспомните немногих.
  - В) Редко вспомните хоть одного.
  
6. Насколько легко давалось Вам правописание и сочинения в школе?
  - А) Легко и то и другое.
  - Б) Одно было легким.
  - В) Трудно давалось и то и другое.
  
7. Вы заметили свободное место для парковки, но должны будете включить заднюю скорость, а места для маневра очень мало, Вы:
  - А) ищите другое место.
  - Б) осторожно выполняете маневр.
  - В) особо не раздумывая занимаете это место.



8. Вы провели три дня в незнакомой деревне и кто-то спрашивает, в каком направлении север.

- А) Вы скорее всего не сможете сказать.
- Б) Не уверены, но если подумать, то сообразите.
- В) Вы указываете север.

9. Вы ждете в приемной у дантиста с несколькими незнакомыми людьми своего пола. Насколько близко Вы можете сесть рядом с соседом не чувствуя себя неловко?

- А) Меньше, чем 15 см.
- Б) От 15 до 60см.
- В) 60см и более.

10. Вы знакомитесь с новым соседом. В комнате тихо, только слышно, как капает кран

- А) Вы сразу же заметите звук и попытаетесь не замечать его.
- Б) Если Вы заметите, то скорее всего скажете об этом.
- В) Звук совсем не привлекает Вашего внимания.

**Подсчет очков:**

Мужчины: (А) – 10 очков, (Б) – 5 очков, (В) – (-5) очков.

Женщины: (А) – 15 очков, (Б) – 5 очков, (В) – (-5) очков.

Неотвеченные вопросы – 5 очков.

Большинство мужчин наберет от 0 до 60 очков. Большинство женщин – от 50 до 100. Мужчины, набравшие менее 0 очков и женщины – более 100 мыслят пожалуй слишком отлично от противоположного пола. Хотя, противоположности притягиваются...

Мужчины, набравшие более 60 очков скорее всего обладают женской структурой мозга. Женщины, набравшие менее 50 – мужской.

## Тестовые задания по теоретическому курсу

1. Какие из перечисленных ниже параметров не относятся к характеристике речи (являются параметрами языка):

1. Материальность (аудиальное, акустическое восприятие)
2. Линейность (горизонтальная последовательность слов, актуализированное устройство)
3. Не соотносится с понятием истинное/ ложное (не соотносится с объективной действительностью)
4. Субъективность и произвольность
5. Ситуативность
6. Отражает опыт всего языкового коллектива

2. Определите типы следующих речевых актов в соответствии с классификацией Дж. Серля:

1. *Лекция переносится на понедельник.*
2. *Я дам Вам эту книгу.*
3. *Извините меня за причинённые Вам неприятности.*
4. *Я объявляю собрание закрытым.*
5. *Переведите этот текст на английский язык.*
6. *К какой семье относится карельский язык?*

### Варианты ответов:

- а) констатив,
- б) комиссив;
- в) директив;
- г) интеррогатив;
- д) экспрессив;
- е) декларатив.

3. Какому термину соответствует следующее определение:

*«Высказывание (речевое действие) или совокупность высказываний (речевых действий), совершаемых одним говорящим с учетом другого».*

### Варианты ответов:

1. Предложение.
2. Речевой акт.
3. Диалог.
4. Дискурс.
5. Речевое поведение.

4. Какие определения соответствуют следующим терминам:

1. Коммуникативная цель
2. Коммуникативная компетенция
3. Коммуникативная стратегия
4. Коммуникативная тактика
5. Речевое поведение

**Варианты ответов:**

а) совокупность конвенциональных (осуществляемых в соответствии с принятыми правилами) и неконвенциональных (осуществляемых по собственному произволу) речевых поступков, совершаемых индивидами;

б) стратегический результат, на который направлен коммуникативный акт (изменение действительности, желаемые последствия в реальности);

в) коммуникативный опыт индивида, его представления об успешных или неуспешных тактиках коммуникации;

г) план коммуникации;

д) совокупность практических ходов в процессе реального речевого взаимодействия.

5. Что не является компонентом структуры коммуникативного акта:

- 1) адресант,
- 2) референт,
- 3) интенция,
- 4) адресат,
- 5) код.

6. Определите способ проявления речевой агрессии в следующих высказываниях:

*1. Ты кто такой, чтобы так с учителем разговаривать? 2. Родителей вызову! 3. Ты пока никто, ничто и звать никак! 4. Президенту напишу! 5. Тебя не спрашивают! 6. Послушай женщину и сделай наоборот! 7. Директору пожалуюсь! 8. Всякие чурки мне будут указывать! 9. Тебе слова не давали!*

**Варианты ответов:**

А. Подчеркивание в речи неравенства.

Б. Увеличение весовой категории.

В. Вычеркивание.

7. Какие из указанных коммуникативных приемов способствуют выходу из коммуникативного конфликта?

1. Неожиданная для адресата оценка ситуации.

2. «Вычеркивание» или лишение слова.

3. Тактика речевого контраста.

4. Смена референта (или смена фрейма)

5. Использование конструкций с противопоставлением ( мы... – они, я..., а ты...).

6. Императивная модальность (приказ).

7. Использование формул речевого этикета.

8. В каких этикетных ситуациях предполагается непосредственное эмоциональное воздействие на собеседника при помощи речевых средств?

1. Приглашение.

2. Приветствие.

3. Compliment.

4. Прощание.

5. Знакомство.

6. Поздравление.
7. Соболезнование.
8. Извинение.
9. Пожелание.

9. Какие из указанных ниже параметров не позволяют следующим обращениям стать универсальными:

1. Дама. 2. Сударь. 3. Товарищ. 4. Господин. 5. Гражданин. 6. Женщина.

**Варианты ответов:**

- а) дифференцированность по социальному признаку;
- б) отсутствие варианта для дифференциации лица по половому признаку (пан –пани);
- в) наличие дополнительных значений и функций;
- г) стилистическая окраска (ограниченная сфера употребления данного слова в качестве обращения);
- д) несоответствие современному состоянию языка.

10. Определите, для какого гендерного типа речи характерны следующие особенности.

*А. Для мужской речи. Б. Для женской речи.*

1. Концентрический способ изложения: каждая мысль прокручивается несколько раз в разном словесном оформлении, под разным углом, с новыми аргументами и фактами.

2. Активное употребление обращений не только в начале коммуникации, но и в ходе коммуникации.

3. Употребление вопросов, фиксирующих обратную реакцию собеседника.

4. Структурно неполные, но логически законченные предложения – неполные, односоставные, эллиптические предложения.

5. Последовательное изложение речевого материала:  
последовательная обработка информационных блоков.

6. Использование синонимических рядов и градационных повторов.

7. Использование пояснительных конструкций (растолковывание): то есть, иначе говоря, иными словами и т.д.).

8. Кросс–референция разворачивается от конкретного к абстрактному (своего рода кинематографический прием «камера отъезжает»);

## Ключи к заданиям и тестам

### Тема 3. Речевое мышление. Задание 10.

1. Вилами по воде писано
2. Бабушка надвое сказала.
3. Носить воду в решете
4. Баба с возу - кобыле легче
5. Горбатого могила исправит
6. Толочь воду в ступе
7. Гусь свинье не товарищ
8. Цыплят по осени считают.
9. Волос долог, да ум короток
10. Уговор дороже денег
11. Дуракам закон не писан
12. Кашу маслом не испортишь
13. Всяк сверчок знай свой шесток.
14. Семь раз отмерь, один отрежь.
15. Без труда не выловишь и рыбку из пруда.
16. Работа не волк - в лес не убежит.
17. Слезами горю не поможешь.
18. Поспешишь - людей насмешишь.
19. Доброе слово и кошке приятно.
20. Заставь дурака Богу молиться, он и лоб расшибёт.

### Тема 3. Задание 12.

1. Ложно, так как «торговец» не обязательно «владелец магазина».
2. Истинно, так как не сказано, что «человек, который потребовал денег», и «грабитель, который поспешно скрылся», — одно и то же лицо.
3. Ложно, так как не сказано, кто именно собрал содержимое.
4. Ложно, так как «содержимое» — не обязательно деньги.
5. Ложно, так как полицейский был извещен только после грабежа.

## **Итоговый тест**

**1.** 3,6.

**2.** 1а; 2б; 3д; 4е; 5в; 6г

**3.** 2

**4.** 1 б; 2в; 3г; 4д; 5а

**5.** 3) интенция

**6.** А – 1, 3, 6, 8; Б – 2,4,7; В – 5, 9

**7.** 1,3,4, 7

**8.** 1,3, 6, 7, 9.

**9.** 1а, б; 2 д; 3 б, в; 4 а; 5 в; 6в, г

**10.** А. – 4, 5, 8; Б – 1, 2, 3, 6,7.



## Литература

### Основная литература

1. Воронцова Т.А. Особенности мужской и женской речи в различных типах разговорного диалога //Социальные варианты языка. Нижний Новгород, 2002. – С.47-50
2. Воронцова Т.А. Речевая агрессия: вторжение в коммуникативное пространство.– Ижевск, 2006. – 252 с.
3. Гойхман О. Я., Надеина Т. М. Основы речевой коммуникации: Учебник для вузов / Под ред. проф. О. Я. Гойхмана. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 272 с.
4. Гордон, Д. Постулаты речевого общения / Д. Гордон, Дж. Лакофф // Новое в зарубежной лингвистике. – М. : Прогресс, 1985. – Вып.16: Лингвистическая прагматика. – С. 376–302.
5. Горошко Е. И. Гендерные исследования в языкознании (к проблеме становления метода). Электронный ресурс: <http://www.genderstudies.info/lingvo/lingvo.php>
6. Грайс, Г.П. Логика и речевое общение. // Новое в зарубежной лингвистике. – М. : Прогресс, 1985. – Вып. 16: Лингвистическая прагматика. – С. 217–237.
7. Кашкин В.Б. Введение в теорию коммуникации: Учеб. пособие. – Воронеж: Изд-во ВГТУ, 2000 – 175 с.
8. Клюев Е.В. Речевая коммуникация. – М . : РИПОЛ классик, 2002. – 317 с.
9. Культура русской речи. Учебник для вузов. Под ред. проф. Л. К. Граудиной и проф. – М., 1998. – 592 с
10. Муравьева Н.В. Язык конфликта. – М.: Изд-во МЭИ, 2002. – 264 с.
11. Почепцов Г.Г. Теория коммуникации. – М.: «Рефл–бук» , 2001. – 656 с.
12. Таннен Д. Ты меня не понимаешь – М.: Вече, 1996. – 432 с.
13. Формановская, Н.И. Речевой этикет и культура общения. – М.: Высш. шк., 1989. – 159 с.

14. Якубинский Л.П. О диалогической речи. // Избранные работы: язык и его функционирование. М.: Наука, 1986. С. 17-58.

### Дополнительная литература

1. Арутюнова Н.Д. Язык и мир человека. Гл. 7 «Проблемы коммуникации». М.: Языки русской культуры, 1999. – 896 с.
2. Бахтин, М. М. Проблема речевых жанров [Электронный ресурс]. / М.М. Бахтин // Собр. соч. в 7 т. – Электрон. дан. – М. : Русские словари, 1996. – Т. 5: Работы 1940-1960 гг. – С. 159–206. – Режим доступа: [http://philologos.narod.ru/bakhtin/bakh\\_genre.htm](http://philologos.narod.ru/bakhtin/bakh_genre.htm)
3. Блакар, Р.М. Язык как инструмент социальной власти // Язык и моделирование социального взаимодействия : сб. ст. / общ. ред. В.В. Петрова. – М. : Прогресс, 1987. – С. 88–125.
4. Богданов В.В. Речевое общение: Прагматические и семантические аспекты. Л. : ЛГУ, 1990. – 87 с.
5. Вейлерт А.А. О зависимости количественных единиц языка от пола говорящего. // Вопросы языкознания. 1976, № 5
6. Винокур, Т.Г. Говорящий и слушающий. Варианты речевого поведения – М. : Наука, 1993. – 173 с.
7. Выготский Л.С. Мышление и речь. – М.: Лабиринт, 1996. – 416с.
8. Гордон Д., Лакофф Дж. Постулаты речевого общения.// Новое в зарубежной лингвистике. – М. : Прогресс, 1985. – Вып.16: Лингвистическая прагматика. – С. 376–302.
9. Горошко Е.И. Говорящий пол (Квантитативные исследования в лингвистической гендерологии). Электронный ресурс: <http://www.genderstudies.info/lingvo/lingvo.php>
10. Грошев И.В. Рекламные технологии гендера // Общественные науки и современность. 2000. №4. С.185
11. Дударева А. Рекламный образ. Мужчина и женщина. М., 2003

- 12.Жинкин Н. И. Язык - речь - творчество (Избранные труды). Изд-во «Лабиринт», М., 1998. 368 с.
- 13.Зарецкая Е. Н. Риторика: Теория и практика речевой коммуникации. – М.: Дело, 1998. – 470 с.
- 14.Иссерс, О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. – М. : Едиториал УРСС, 2003. – 284 с.
- 15.Колтунова М.В. Язык и деловое общение. Нормы. Риторика. Этикет.: Учебное пособие. – М.: Флинта. 2000 - 152 с.
- 16.Кронгауз, М.А. Обращения как способ моделирования коммуникативного пространства / М.А. Кронгауз // Логический анализ языка: Образ человека в культуре и языке. – М. : Индрик, 1999. – С. 124–134.
- 17.Культура русской речи. Учебник для вузов. М., 1998. – 192 с.
- 18.Матвеева, Т.В Учебный словарь: русский язык, культура речи, стилистика, риторика / Т.В. Матвеева. – М. : Флинта: Наука, 2003. – 432 с.
- 19.Панкратов В.Н. Манипуляции в общении и их нейтрализация. М., 2001. – 200 с.
- 20.Серль, Дж. Классификация иллокутивных актов // Новое в зарубежной лингвистике. – М. : Прогресс, 1986. – Вып. 17 : Теория речевых актов. – С. 175–194.
- 21.Скорнякова С.С. Женщины и власть в России - уроки демократии. СПб., 2000
- 22.Стернин, И.А. Введение в речевое воздействие / И.А. Стернин. – Воронеж, 2001. – 252 с.
- 23.Стернин, И.А. Практическая риторика. 5-е изд., стер. — М.: «Академия», 2008. — 272 с. И.А. Стернин. - 5-е изд., стер. — М.: «Академия», 2008. — 272 с.
- 24.Харченко, Е.В. Модели речевого поведения в профессиональном общении / Е.В. Харченко. – Челябинск : Изд-во ЮУрГУ, 2003. – 336 с.
- 25.Шведова Н.А. Просто о сложном: гендерное просвещение. М., 2002

## Электронные ресурсы

1. **www.rhetor.ru** – сайт Российской ассоциации исследователей, преподавателей и учителей риторики
2. **www.gramota.ru** -- справочно-информационный портал по русскому языку
3. **www.gumer.info** – библиотека Гумер – гуманитарные науки
4. **www.russcomm.ru** – сайт Российской коммуникативной ассоциации
5. **http://window.edu.ru** – Единое окно доступа к образовательным ресурсам

**РЕЧЕВОЕ ОБЩЕНИЕ**

Учебно-методическое пособие

**Воронцова Татьяна Александровна**

**Ковальчукова Мария Александровна**

Напечатано с готового оригинал–макета заказчика

Подписано в печать

Тираж 100 экз. Заказ №

Типография Удмуртского государственного университета

426034, Ижевск, ул. Университетская, 1, корп. 2