

Лекция 1. Основные понятия теории речевого общения и критерии его эффективности

Общение как одна из главных потребностей человека. Отличие человеческого общения от общения животных. Роль общения в развитии человеческих сообществ. Влияние общественных отношений на характер общения людей. Национальные особенности общения как отражение и выражение культуры и традиций данного народа.

Виды общения. Общение вербальное и невербальное. Разновидности общения по составу общающихся (межличностное, групповое, массовое), по характеру их отношений (официальное и неофициальное), по цели, по тематике. Речевое общение прямое и косвенное, контактное и дистантное, непосредственное и опосредованное. Профессиональное общение. Культура общения как важная часть профессиональной культуры.

Формы проявления речевого общения: речевое поведение и речевая деятельность.

Речевой акт как основная единица речевого поведения, как речевое действие, направленное на адресата, определяемое целью (намерением) говорящего (адресанта) и служащая достижению определенного результата. Речевое событие как основная единица коммуникации, которая включает в себя речевую ситуацию и поток речевого поведения.

Структура речевой ситуации: участники (адресант и адресат), отношения между ними, цели (намерения) общающихся, обстоятельства общения. Психологические, социальные и речевые роли. Дискурс как процесс развертывания речевого события (устного высказывания или письменного текста).

Стратегии и тактики речевого общения. Стратегия как целеполагание и предвидение (планирование) возможного хода речевых событий и их конечного результата; линия речевого поведения, обуславливающая выбор определенных речевых тактик и средств. Стратегии конструктивные и деструктивные. Речевые тактики как речевые приемы, конкретные речевые ходы, определяемые избранной стратегией общения и позволяющие достичь поставленных целей в конкретной ситуации.

Критерии оценки эффективности речи как показатели, по которым можно судить, насколько успешной была та или иная речь. Оценка эффективности речи с позиции говорящего, слушающего и третьего лица. Понятие эффективности общения как его результативности при сохранении баланса отношений между общающимися.

Отдаленные последствия речи. Речевая ответственность.

Лекция 2. Принципы эффективного речевого общения и коммуникативные качества хорошей речи

Принципы общения как исходные теоретические положения, руководящие идеи, установки, определяющие выбор стратегий и тактик общения. Понятие коммуникативного кодекса. Принципы эффективного общения: принцип кооперации (коммуникативного сотрудничества, гармонизирующего диалога), принцип этичности, принцип адекватности, принцип децентрации, принцип равной безопасности. Постулаты (частные принципы), реализующие принцип кооперации: постулат количества (полноты информации), постулат качества (правдивости информации), постулат релевантности (соответствия речи избранной теме), постулат доступности (краткости, ясности, последовательности, конкретности). Постулаты, реализующие принцип этичности: постулат толерантности (терпимости, тактичности), постулат доброжелательности, постулат скромности, постулат согласия, постулат вежливости, постулат ответственности. Понятие гармонизирующей речи (принцип гармонизации, или закон гармонизирующего диалога).

Правила общения как сложившиеся в коммуникативной практике конкретные рекомендации по оптимальному речевому взаимодействию, реализующие общие и частные (постулаты) принципы эффективного общения. Правила для говорящего и правила для слушающего. Категории этоса, пафоса и логоса в риторике. Паремии и афоризмы как источник правил эффективного речевого общения.

Коммуникативные качества хорошей речи: правильность речи как базовое качество хорошей речи (ее соответствие нормам литературного языка), чистота, богатство, логичность, уместность и целесообразность, выразительность, качество эстетической и этической выдержанности. Корреляция между коммуникативными качествами хорошей речи и постулатами эффективного общения.

Владение культурно-речевыми нормами как необходимое условие формирования полнофункционального типа речевой культуры.

Лекция 3. Особенности устной и письменной литературной речи. Речевой этикет

Соотношение языка и речи. Литературный язык как высшая форма национального языка. Основные признаки литературного языка. Книжная и разговорная разновидности литературного языка.

Речь и речевая деятельность, виды речевой деятельности. Внутренняя и внешняя речь.

Устная и письменная формы литературной речи, их взаимодействие и взаимопроникновение. Первичность устной формы и вторичность письменной формы речи. Роль письма в истории и культуре человеческого сообщества.

Особенности устной речи: звучащий характер речи (роль произношения, ударения, пауз); необратимость речи, её поступательность, линейный характер развертывания во времени; фрагментарность. Подготовленная и неподготовленная устная речь.

Особенности письменной речи: знаковый характер; функция фиксации устной речи; способность к длительному хранению информации; обдуманность; наличие сложных синтаксических конструкций; книжный характер речи и др.

Процессы понимания письменной и устной речи в сопоставлении.

Значение этикета в устном и письменном речевом общении. Этикет как национальное явление. Общие требования русского речевого этикета. «Острые» вопросы современного русского речевого этикета (ты/вы-общение, выбор форм обращения и др.).

Лекция 4. Функциональные стили и жанры современного русского литературного языка

Понятие функционального стиля, типа речи, стилистического средства и стилистической окраски.

Краткая характеристика традиционно выделяемых функциональных стилей (экстралингвистические факторы, стилевые черты и лингвистические особенности): официально-делового, научного, публицистического, церковно-религиозного, художественного и разговорного. Взаимодействие функциональных стилей русского языка.

Особый статус языка художественной литературы. Разговорная речь и разговорный стиль: вопрос о соотношении понятий. Язык рекламы и интернет-коммуникации.

Понятие речевого жанра и литературного жанра. Модификации одного и того же жанра в разных сферах общения. Классификации речевых жанров. Подстили и жанры функциональных стилей современного русского литературного языка.

Факторы, влияющие на выбор стиля и жанра.

Лекция 5. Алгоритм создания публичного выступления

Виды публичных выступлений. Цели, достигаемые при помощи публичного выступления.

Классический риторический канон как технологический цикл создания речи и центральный раздел риторики, изучающий «путь от мысли к слову», т.е. процесс создания и произнесения речевого произведения. Этапы риторического канона: инвенция (изобретение), диспозиция (расположение), элокуция (словесное оформление), меморио (запоминание) и акцио гипокризис (произнесение речи). Соответствие изобретения,

расположения речи, ее словесного оформления и произнесения речевой ситуации, коммуникативному намерению оратора и аудитории как основной принцип риторического канона.

Инвенция как забота о содержательной стороне речи. Рекомендации по выбору темы. Определение цели, основной мысли выступления. Анализ предмета речи. Работа с фактами, тезисами, вспомогательным и иллюстративным материалом. Выработка собственной позиции. Составление плана выступления. Написание текста с учетом «социального портрета» аудитории (целевой группы) и специфики устной формы речи.

Диспозиция как искусство оптимального размещения материала. Общие принципы выбора и расположения материала: установление четкого членения речи и обеспечение внутренней связности между его частями; подчиненность всех частей одной цели; учет аудитории и др. Универсальная композиционная схема построения речи: введение (его функции, типы); основная часть (методы изложения материала: линейный; искусственный: индуктивный, дедуктивный, метод аналогии, концентрический и стадийный) и заключение (его функции, типы). Наиболее частотные ошибки, допускаемые во введении, основной части речи (усложнение отдельных положений речи; выход за пределы рассматриваемых вопросов, перекрывание пунктов плана, порочный круг и др. нарушения законов логики) и заключении.

Приемы украшения речи. Удачное и неудачное использование риторических приемов в речи.

Необходимость написания речи. Степень целесообразности опоры на письменный текст в публичном выступлении. «Освоение текста» (осмысление его проблемы, система обозначений и выделений, пересказ текста своими словами и т.п.). Регламент, материалы для участников. Использование различных вспомогательных средств визуализации: PowerPoint, Prezi.

Лекция 6. Правила произнесения публичной речи. Роль невербальной коммуникации в общении

Общие рекомендации по подготовке к выступлению. Приемы борьбы со страхом.

Поведение оратора во время выступления. Внешний облик оратора. Установление контакта с аудиторией. Ошибки, ведущие к потере внимания аудитории. Искусство удерживать внимание слушателей. Принципы и средства управления вниманием аудитории (начальная пауза; интригующее начало, вопросно-ответный ход рассуждения, экспрессивное заключение и др.; использование литературных образов, цитат, крылатых выражений, риторических приемов, интонационная выразительность; зрительный контакт с аудиторией, использование наглядности и технических средств, создание проблемных ситуаций и др.). Средства выразительной устной речи: дикция, громкость, паузы, темп, ритм, мелодика (высота голоса), эмоциональный тон, тембр и др.

Неязыковые средства выразительности: жесты, мимика, поза. Классификация жестов: модификационные, изобразительные, указательные, регулирующие, эмоциональные, символические и др. «Манеризмы» как излюбленные жесты. Риторические рекомендации по использованию невербальных средств общения.

Роль экспромта в публичном выступлении. Искусство отвечать на вопросы.

Нравственный долг оратора.

Лекция 7. Правила убеждающей коммуникации и культура спора

Понятие и основные задачи аргументации. Аргументация и доказательство: соотношение понятий. Аргументация как коммуникативный процесс. Структура доказательства. Требования к формулировке тезиса и аргументов. Демонстрация (или форма доказательства) и ее виды. Способы доказательства. Классификация способов аргументации. Некорректные аргументы и способы их критики. Опровержение и его разновидности: опровержение тезиса, опровержение аргументов, опровержение

демонстрации. Роль законов логики в построении доказательств. Логические законы тождества, достаточного основания, непротиворечия, исключенного третьего. Традиционный подход к спору как доказательству.

Психологические аспекты аргументации и основные правила убеждающей коммуникации. Методы убеждения: метод Сократа, метод завязок, метод «Да..., но», метод перелицовки, метод замедления темпа, метод расчленения, метод двусторонней аргументации, метод «атаки на воображение», метод Гомера, метод «салями».

Спор как диалогический риторический жанр. Жанровые разновидности спора: дискуссия, диспут, дебаты, полемика, прения. Дискуссии в науке и их значение. Виды спора с учетом целеполагания: спор ради выяснения истины, спор ради победы, спор ради спора, спор–спорт, спор–игра (концепция С.И. Поварнина). Стратегии и тактики спора. Виды уловок в споре: логические, социально-психологические, организационно-процедурные. Уловки, направленные на тезис (прямая подмена тезиса; усиление или ослабление тезиса и др.); уловки, направленные на аргументы (косвенная подмена тезиса, требование новых аргументов, прием бумеранга и др.). Психологические приемы убеждения в споре. Приемы нейтрализации уловок. Ведение спора в нестандартных условиях. Культура дискуссии, требования к поведению полемистов. Способы сохранения самообладания во время спора.

Лекция 8. Деловые беседы и совещания: подготовка, правила и приемы ведения

Широкое и узкое понимание деловой беседы. Типы и цели деловых бесед и совещаний.

Целесообразность проведения совещаний. Подготовка к деловой встрече: цели, содержание, регламент, участники. Представление о собеседнике, об обстановке, в которой будет проходить беседа; четкая постановка целей, учет целей и возможностей собеседника; составление плана беседы и возможных вариантов ее развития; подбор и систематизация необходимой информации. Организация времени, материалов и пространства.

Технология проведения деловой встречи. Методы выработки и принятия решения. Типы участников совещаний и стратегия поведения по отношению к ним. Начало деловой беседы: метод снятия напряженности, метод «зацепки», метод стимулирования игры воображения, метод прямого подхода. Способы расположить к себе собеседника. Типичные примеры неудачного начала деловой беседы. Техника постановки вопросов (виды вопросов, формулировка, уместность). Искусство реплик и замечаний. Внимание к замечаниям партнера. Приемы нейтрализации некорректного поведения партнера. Искусство завершать деловую беседу (условия завершения беседы, приемы ускорения принятия решения).

Вербальные и невербальные аспекты совещаний и деловых встреч.

Лекция 9. Деловые переговоры без поражения: подготовка и проведение

Понятие эффективности переговоров (оптимальные сроки и разумность соглашений). Цели и виды переговоров. Переговоры как способ разрешения конфликта. Стили поведения в конфликте: матрица Томаса-Килмена.

Этапы переговорного процесса: уточнение интересов сторон, обсуждение позиций, согласование позиций, принятие согласованного решения, анализ переговоров после их завершения. Подготовка к переговорам: анализ ситуации, определение целей и стратегии переговоров.

Методы ведения переговоров: метод позиционного торга и метод принципиальных переговоров (Гарвардский метод). Правила ведения принципиальных переговоров (быть мягким в отношениях с людьми и твердым в решении вопросов; концентрировать внимание на интересах, а не на позициях; продолжать переговоры независимо от степени доверия к вам; анализировать и обсуждать все предложения; предлагать взаимовыгодные варианты;

настаивать на применении объективных критериев). Деструктивная переговорная тактика и способы ее преодоления.