

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТУСА
КАФЕДРА УКРАЇНСЬКОЇ МОВИ

І. Р. Домрачева, І. О. Аксьонова

ОСНОВИ МОВЛЕНЄВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Навчальний посібник

Вінниця – 2019

УДК 81'23(075.8)

Д 66

*Рекомендовано до друку на засіданні вченої ради Донецького
національного університету імені Василя Стуса
(протокол № 4 від 3 грудня 2018 р.)*

Рецензенти:

О. А. Щепка – кандидат філологічних наук, доцент, завідувач кафедри гуманітарних дисциплін і мовної підготовки іноземних громадян ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет».

І. В. Пянковська – кандидат філологічних наук, доцент, завідувач кафедри німецької мови та методики її викладання Центральноукраїнського державного педагогічного університету імені Володимира Винниченка.

Д 66 Домрачева І. Р. Основи мовленнєвої діяльності: навчальний посібник / І. Р. Домрачева, І. О. Аксьонова. – Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса, 2019. – 101 с.

У навчальному посібнику розглянуто особливості мовленнєвої діяльності у плані співвідношення закономірностей спілкування і структури мовленнєвого акту, з'ясовується статус і типологія вияву форм та учасників мовленнєвого спілкування, простежено корелятивність мовленнєвої діяльності з іншими різновидами діяльності людини, визначено специфіку співвідношення мовленнєвої діяльності і мислення, з'ясовано статус теорії мовленнєвої діяльності як науки. Подано конспекти лекцій, рекомендовану літературу до курсу, перелік тем для самостійного опрацювання, індивідуальні завдання, тестові завдання, питання до заліку.

Для студентів-філологів усіх форм навчання, аспірантів, викладачів вищих навчальних закладів.

УДК 81'23(075.8)

© Домрачева І.Р., Аксьонова І.О., 2019

© ДонНУ імені Василя Стуса, 2019

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА ДО КУРСУ	6
ЛЕКЦІЯ 1. МОВЛЕННЄВЕ СПІЛКУВАННЯ. СТРУКТУРА МОВЛЕННЄВОГО СПІЛКУВАННЯ	9
ПИТАННЯ ТА ЗАВДАННЯ ДО ЛЕКЦІЇ 1	15
ЛЕКЦІЯ 2. КЛАСИФІКАЦІЯ МОВЛЕННЄВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ. ОСНОВНІ ЗАКОНИ СПІЛКУВАННЯ	16
ПИТАННЯ ТА ЗАВДАННЯ ДО ЛЕКЦІЇ 2	22
ЛЕКЦІЯ 3. МЕХАНІЗМИ МОВЛЕННЯ. РІЗНОВИДИ МОВЛЕННЯ ЗА ФОРМОЮ ВИРАЖЕННЯ ДУМКИ: ВНУТРІШНЄ ТА ЗОВНІШНЄ МОВЛЕННЯ	23
ПИТАННЯ ТА ЗАВДАННЯ ДО ЛЕКЦІЇ 3	28
ЛЕКЦІЯ 4. ЛОГІЧНІ ДОКАЗИ ТА ЕМОЦІЙНИЙ ВПЛИВ ПИТАННЯ ТА ЗАВДАННЯ ДО ЛЕКЦІЇ 4	28
ЛЕКЦІЯ 5. РІЗНОВИДИ МОВЛЕННЯ ЗА УЗАГАЛЬНЕНИМ ЗНАЧЕННЯМ. РОЗДУМ. РОЗПОВІДЬ. ОПИС	33
ПИТАННЯ ТА ЗАВДАННЯ ДО ЛЕКЦІЇ 5	37
ЛЕКЦІЯ 6. РІЗНОВИДИ МОВЛЕННЯ ЗА ХАРАКТЕРОМ ВЗАЄМОДІЇ УЧАСНИКІВ СПІЛКУВАННЯ	38
ПИТАННЯ ТА ЗАВДАННЯ ДО ЛЕКЦІЇ 6	45
ЛЕКЦІЯ 7. ЕТИКА І ПСИХОЛОГІЯ МОВЛЕННЄВОЇ ПОВЕДІНКИ	46
ПИТАННЯ ТА ЗАВДАННЯ ДО ЛЕКЦІЇ 7	54
ЛЕКЦІЯ 8. СТАНДАРТНІ ЕТИКЕТНІ СИТУАЦІЇ ПИТАННЯ ТА ЗАВДАННЯ ДО ЛЕКЦІЇ 8	55
ЛЕКЦІЯ 9. КОМУНІКАТИВНИЙ КОДЕКС ПИТАННЯ ТА ЗАВДАННЯ ДО ЛЕКЦІЇ 9	59
ЛЕКЦІЯ 10. НЕЙРО-ЛІНГВІСТИЧНЕ ПРОГРАМУВАННЯ ПИТАННЯ ТА ЗАВДАННЯ ДО ЛЕКЦІЇ 10	64
ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ МІНІМУМ СТУДЕНТА	72
ТЕМИ ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ОПРАЦЮВАННЯ	74
ІНДИВІДУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ	75
ТЕМИ РЕФЕРАТІВ	78
ТЕСТИ ДО МОДУЛЬНОЇ КОНТРОЛЬНОЇ РОБОТИ	86
ПИТАННЯ ДО ЗАЛІКУ	87
	100

ВСТУП

Курс «Основи мовленнєвої діяльності» спрямований на вироблення вмінь і навичок побудови комунікативного акту з врахуванням типів ситуації спілкування, процесів створення та сприйняття висловлення; на засвоєння механізмів мовлення. Значну увагу приділено активізації знань щодо переходу внутрішнього мовлення у зовнішнє з використанням специфічних кодів мови. Під час аналізу проблеми враховуються також етика і психологія мовленнєвої поведінки як основні складники успішної реалізації комунікативного процесу. Розглядаються також різновиди мовлення за узагальненим значенням (роздум, розповідь, опис, оцінка); за функційним призначенням (стилі і жанри мовлення); за характером взаємодії учасників спілкування (монолог, діалог, полілог).

Мета курсу:

- розширення знань про типологію мовленнєвої діяльності, закони спілкування;
- ознайомлення студентів з типами граматичного опису в рамках функціонально-граматичних досліджень;
- набуття знань про особливості комунікативного процесу, його структурування, правила проведення спілкування;
- забезпечення оволодіння комунікативними нормами сучасного українського мовлення.

Студенти повинні знати:

- термінологічний апарат з проблеми;
- типи граматичного опису в рамках функційно-граматичних досліджень мовлення;
- лінгвістичне моделювання мовленнєвої діяльності;
- визначення слова та його семантичної структури;
- функції і форми мовлення;
- вияви якісних і кількісних закономірностей під час дослідження мовленнєвої діяльності
- структурування процесу мовленнєвої діяльності;
- різновиди мовлення за формою вираження думки: внутрішню та зовнішню комунікацію.

Студенти повинні вміти:

- орієнтуватись у проблемі виявлення комунікативних процесів та визначення їхніх складників;
- простежувати фази розгорнутого мовленнєвого повідомлення;
- ґрунтовно характеризувати лексичні, семантичні та фонетичні явища під час мовленнєвої діяльності;

- чітко визначати граматичні та стилістичні проблеми мовленнєвого акту;
- здійснювати порівняльний аналіз художніх та нехудожніх (наукових) текстів;
- досліджувати мовленнєвий етикет і культуру спілкування мовців;
- виявляти основні закони спілкування;
- здійснювати аналіз різновидів мовлення за характером взаємодії учасників спілкування: діалогічний, полілогічний та монологічний акти мовлення.

У курсі «Основи мовленнєвої діяльності» здійснюється зв'язок з іншими лінгвістичними дисциплінами: вступом до мовознавства, синтаксисом, стилістикою, риторикою. Принагідно проводяться паралелі з російською та ін. слов'янськими мовами.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА ДО КУРСУ

Основна література

1. Абрамович С.Д. Мовленнєва комунікація / С. Д. Абрамович, М. Ю. Чікарьова. – К.: Центр навчальної літератури, 2004.
2. Бацевич Ф.С. Основи комунікативної лінгвістики / Ф. С. Бацевич. – К.: Видавничий центр „Академія”, 2004.
3. Богдан С.К. Мовний етикет українців: традиції і сучасність / С. К. Богдан. – К., 1989.
4. Горелов И.Н. Вопросы теории речевой деятельности / И. Н. Горелов. – Таллинн, 1997.
5. Горелов И.Н. Невербальные компоненты коммуникации / И. Н. Горелов. – М., 1980.
6. Дегтярьова К. В. Основи теорії мовної комунікації: навчально-методичний посібник для студентів факультету філології та журналістики напряму підготовки 6.020303 «Філологія. Українська мова і література» / К. В. Дегтярьова. – Полтава, 2012. – 70 с.
7. Загнітко А.П. Основи мовленнєвої діяльності: навчальний посібник / А. П. Загнітко, І. Р. Домрачева. – Донецьк: Український Культурологічний Центр, 2001. – 56 с.
8. Кацнельсон С.Д. Типология языка и речевое мышление / С. Д. Кацнельсон. – Л., 1972.
9. Косенко Ю. В. Основи теорії мовної комунікації: навч. посіб. / Ю. В. Косенко. – Суми: Сумський державний університет, 2011. – 187 с.
10. Леонтьев А.А. Основы психолингвистики / А. А. Леонтьев. – М., 1974.
11. Львов М.Р. Основы теории речи / М. Р. Львов. – М., 2000.
12. Основы теории коммуникации: учебник / под ред. М. А. Василюка. – М.: Гардарики, 2003. – 615 с.
13. Почепцов Г.Г. Теорія комунікації / Г. Г. Почепцов. – 2-ге вид., доп. – К., 1999. – 301 с.
14. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування / Я. Радевич-Винницький. – Львів: „СПОЛОМ”, 2001.
15. Соколов А.Н. Внутренняя речь и мышление / А. Н. Соколов. – М., 2007. – 256 с.

Допоміжна література

1. Ахутина Т.В. Порождение речи. Нейролингвистический анализ синтаксиса / Т. В. Ахутина – ЛКИ., 2008. – 224 с.
2. Бабич Н.Д. Основы культуры мовлення / Н. Д. Бабич. – Львів, 1990.
3. Баландіна Н.Ф. Функції і значення чеських прагматичних кліше в комунікативному контексті / Н.Ф. Баландіна. – Полтава, 2002.
4. Бацевич Ф.С. Вступ до лінгвістичної генології: навчальний посібник / Ф.С. Бацевич. – К., 2006.
5. Винокур Т.Г. Говорящий и слушающий / Т. Г. Винокур. – М., 1994.
6. Ганич Д.І., Олійник І.С. Словник лінгвістичних термінів / Д. І. Ганич, І. С. Олійник. – К.: Вища шк., 1985. – 360 с.
7. Дискурс як когнітивно-комунікативний феномен: монографія / Л.Р. Безугла, Є.В. Бондаренко, П.М. Донець, А.П. Мартинюк та ін. / за заг. ред. І.С. Шевченко. – Харків: Константа, 2005. – 356 с.
8. Довідник з культури мови / С.Я. Єрмоленко, С.П. Бибик, Н.М. Сологуб та ін.; за ред. С.Я. Єрмоленко. – К.: Вища шк., 2005. – 399 с.
9. Смелянова О.В. Мовленнєве вираження статусу адресата в англomовному художньому дискурсі закоханих: дис. ... канд. філол. наук: 10.02.04. – Суми, 2006. – 221 с.
10. Зарубина Н.Д. Текст: лингвистический и методологический аспекты / Н. Д. Зарубина. – М., 1981.
11. Казарцева О.М. Культура речевого общения / О. М. Казарцева. – М.: Флинта, 2001. – 496 с.
12. Кашкин В.В. Введение в теорию коммуникации / В. В. Кашкин. – Воронеж, 2000.
13. Панфилов В.З. Взаимоотношение языка и мышления / В. З. Панфилов. – М., 1987.
14. Скворцов Л.И. Теоретические основы культуры речи / Л. И. Скворцов. – М., 1980.
15. Соссюр Ф. де. Курс загальної лінгвістики / Ф. де Соссюр. – К., 1998.
16. Сугестивні технології маніпулятивного впливу: навч. посіб. / В.М.Петрик, М.М.Присяжнюк, Л.Ф.Компанцева, Є.Д.Скулиш, О.Д.Бойко, В.В.Остроухов; за заг. ред. Є.Д.Скулиша. – 2-ге вид. – К.: ЗАТ “ВПОЛ”, 2011. – 248 с.

17. Суник О.П. Общая теория частей речи / О. П. Суник. – М.: Наука, 1966. – 131 с.
18. Супрун А.Е. Лекции по теории речевой деятельности / А. Е. Супрун. – Минск, 1996.
19. Українська мова. Енциклопедія / Редкол.: В. М. Русанівський, О.О. Тараненко (співголови), М. П. Зяблюк та ін. – К.: Українська енциклопедія, 2000. – 752 с.
20. Шевченко И.С. Дискурс как мыслекоммуникативное образование / И.С. Шевченко, Е.И. Морозова // Вісник Харків. нац. ун-ту ім. В.Н. Каразіна. – 2003. – № 586. – С. 33-37.
21. Шинкарук В.Д. Дискурсивні висловлювання в сучасній українській мові / В. Д. Шинкарук // Мовознавство. – 1996. – № 6. – С. 56-61.
22. Щерба Л.В. Языковая система и речевая деятельность / Л. В. Щерба. – М., 1969.

ЛЕКЦІЯ 1. МОВЛЕННЄВЕ СПІЛКУВАННЯ. СТРУКТУРА МОВЛЕННЄВОГО СПІЛКУВАННЯ

1. Основні поняття спілкування.
2. Ситуація спілкування.
3. Схема учасників мовленнєвого спілкування.
4. Функції спілкування.

1. Основні поняття спілкування.

Мовленнєва комунікація – це процес спілкування шляхом мови, який має свої внутрішні закони і базується на певній системі ustalених культурних норм. Мовленнєву комунікацію людини насамперед звернено до інших людей, які цю мову розуміють. Засобами мовлення передається важлива для нас інформація, якої ми самі б не могли отримати або отримали з величезними зусиллями (*наприклад, ситуація: „вчитель – учень”*: *вчитель навчає і перевіряє засвоєння знань*). Усі ми один щодо одного – **комуніканти**. Взаємодія комунікантів способом мовлення називається **інтерацією** або **комунікативним актом**.

У мовленнєвому процесі людини, як переконливо довели вчені, домінує діяльність лівої півкулі мозку, де – в різних ділянках – розташовано центр руху мовлення (який відповідає за вимову та силу голосу), центр зору мовлення (який відповідає за читання), центр слуху мовлення (який регулює сприймання мови на слух та її розуміння, графічний центр (що відповідає за писемне мовлення). Характерно, що при пошкодженні саме цієї ділянки головного мозку виникає **афазія** (мовленнєві дефекти).

Комунікація з навколишнім людським середовищем починається у дитини з т.зв. до-мовленнєвого етапу, який триває триває приблизно до 11 місяців. На початку відбувається розвиток т.зв. фонематичного слуху: немовля вчиться розрізняти інтонацію, тембр голосу людей, які його оточують, а з двомісячного віку починає агукати – співати голосні звуки. Це і є початок зворотного зв'язку – прагнення маленької дитини відповісти оточенню, увійти з ним в контакт. Агукання переростає у лепет, нескінчене повторення складів, а згодом – у свідоме вимовляння слів. Потім йде етап початкового оволодіння мовою: дитина, коли їй виповнюється рік, починає вимовляти слова, спочатку просто наслідуючи дорослих – вона прагне насамперед задоволення своїх елементарних потреб. Етап оволодіння граматичною структурою мови – наступний: лексикон розширюється, у мовленні дитини з'являються певні граматичні конструкції тощо –

триває до 7 років. Цей вік особливо відкритий для оволодіння й рідною, і, паралельно, різними іноземними мовами.

Отже, *мовленнєва діяльність* – розгалужена і тонка система спілкування мовою, яка вимагає достатньо активної розумової роботи і дотримання певних правил.

Спілкування – це взаємини, в процесі яких учасники спілкування – комуніканти – висловлюють власну позицію і своє ставлення один до одного. За рахунок взаємовпливу при спілкуванні відбувається зближення та уподібнення позицій комунікантів та формується те, що психологи називають міжособистісними стосунками. Механізми цього впливу такі:

1. ІМІТАЦІЯ – безцільна (або ж спрямована на різні цілі – від висміювання до кримінальної акції) адаптація особою чужого іміджу, манери висловлюватися, лексики і под.

2. НАВІЮВАННЯ – малоусвідомлювальний процес підкорення чужому слову й чужій волі, підлягання маніпуляціям гіпнотизера. (*повідомлення в газеті, що такої тварини, як жираф, не існує*).

3. КОНФОРМНІСТЬ – несвідома зміна установок, оцінок, цінностей і поведінки під тиском соціуму. (*коли, написавши свою відповідь, ми заглядаємо у чужий зошит, а там інший варіант, і ми хвилюємося, виправляємо*).

4. ПЕРЕКОНАННЯ – процес свідомого прийняття оцінок, цінностей і стереотипів певної групи (*xini*).

Від ступеня глибини взаємовідносин, прояснених найперше у слові, залежать ВИДИ спілкувань: знайомство, симпатія, дружба, кохання.

Процес комунікації відбувається поетапно. У науковій психології виділяють такі **етапи спілкування**: 1) намір сказати щось певній людині; 2) початкове словесне вираження; 3) вияв розуміння з боку слухача; 4) уточнення та роз'яснення почутого, усвідомлення та усунення непорозумінь; 5) встановлення правильного розуміння – „коду” – між комунікантами.

Зазвичай спілкування обмежується першими трьома етапами; якщо ж воно переходить на наступні щаблі, можна говорити про *поглиблене спілкування*.

Існує також класифікація **видів комунікації за характером „каналів” інтеракції**: спілкування *безпосереднє* („обличчям до обличчя”) та *опосередковане*, при якому формуються „проміжні ланки” у вигляді третьої особи, механізму, речі – це, наприклад, лист, передача інформації через третіх осіб, шляхом використання телефону або диктофону, Інтернет та ін.

Розрізняється також спілкування **короткочасне** та **довготривале**.

За характером відношень, що склалися між комунікантами, розрізняють: *соціальний рівень* (спілкування, в процесі якого суб'єкти ставляться один до одного згідно до існуючих в суспільстві морально-етичних норм), *діловий рівень* – визначається спільною діяльністю індивідів і характеризується насамперед установкою на вигоду; *духовний рівень* (область співпереживання і взаємопроникнення комунікантів у внутрішній світ співбесідника).

У всякому спілкуванні виділяється три **основних аспекти**:

• **Комунікативний аспект** – передача інформації. Умовами ефективної комунікації є: спільність (національної) мови, спільність лексики комунікантів, довіра до комунікатора, зрозумілість отриманого повідомлення.

• **Інтерактивний аспект** – організація взаємодії між суб'єктами спілкування. Це може бути кооперація зусиль, побудована на симпатії та „почутті лікта”, або конкуренція, при якій установкою є, навпаки, звуження контактів і конфлікт.

• **Перцептивний аспект спілкування** – особливості сприймання і взаєморозуміння комунікантами один одного. Спілкуючись, кожен начебто „будує” у своїй свідомості образ партнера, ґрунтуючись на ідентифікації та рефлексії. *Ідентифікація* – це спроба поставити себе на місце іншого, ототожнення з ним; вона пов'язана з *емпатією* – вміння сприйняти почуття іншої людини як власні, здатність до емоційного співпереживання. *Рефлексія* – це спосіб зрозуміти іншу людину, ототожнюючи її з собою.

Теорія мовленнєвої діяльності вивчає, як побудоване мовлення, як ми пишемо та говоримо, тобто процеси утворення та сприйняття мовлення. Кожен мовленнєвий акт передбачає *мовця (адресанта)* і *слухача (адресата)*, а також певну сукупність відомостей, заради передавання якої і здійснюється спілкування.

Щоб люди здатні були спілкуватися, що відповідає принципам моралі, вони повинні володіти культурою спілкування, основні **положення** якої можна спробувати звести до 3 елементів:

- *розумітися в інших людях і правильно їх оцінювати;*
- *адекватно емоційно відгукуватися на їхню поведінку і стан;*
- *вибирати стосовно кожного з них такий спосіб спілкування, який не розбігався б з правилами мовленнєвого спілкування і в той же час якнайкраще відповідав би індивідуальним особливостям тих, з ким доводиться спілкуватися.*

Мовленнєве спілкування – це мотивований живий процес взаємодії між учасниками комунікації, який спрямований на реалізацію конкретної, життєвої установки, відбувається на основі зворотного зв'язку у конкретних видах мовленнєвої діяльності. Формою вияву мовленнєвого спілкування є *мовленнєва поведінка*, а змістом – *мовленнєва діяльність співрозмовників*. Виділяються 2 види поведінки:

- *Вербальна* поведінка – це система висловлювань, думок, суджень, доведень та ін., які можуть бути зафіксовані як ознаки психічних станів.

- *Реальна* поведінка – це система взаємопов'язаних вчинків, що здійснюються людиною з метою адаптації до середовища.

Отже, формування соціально активної особистості людини передбачає розвиток мовленнєвого спілкування в діалектній єдності 2 його боків: *мовленнєвої діяльності та мовленнєвої поведінки*.

Взаємодія тих, хто спілкується, – це обмін у процесі спілкування не тільки мовленнєвими висловлюваннями, але й діями, вчинками (спілкування продавця і покупця). Взаємодія здійснюється у вигляді контакту, конфлікту, партнерства, співробітництва і под.

У структурі міжособистісної взаємодії виділяються 3 взаємопов'язаних **компоненти**:

- Компонент поведінки містить в собі результати діяльності, мовленнєві дії та не мовленнєві вчинки кожного з учасників спілкування, а також міміку, жести і под.

- Афективний компонент включає все те, що пов'язано з вираженням емоційного стану тієї чи іншої особистості (задоволення / незадоволення спілкуванням).

- Інформаційний компонент можна визначити як усвідомлення співбесідником мети й завдань взаємодії, ситуації спілкування загалом.

Смисловий аспект спілкування соціальної взаємодії – **КОМУНІКАЦІЯ**.

Комунікація складається з таких компонентів:

- *Процесуальний* – включає в собі всі види мовленнєвої діяльності учасників спілкування: говоріння, слухання, письмо, читання.

- *Знаковий* – містить мовлення та мову. Мовлення розглядається як спосіб формування і формулювання думки (внутрішнє чи зовнішнє, усне чи писемне, діалогічне чи монологічне).

- *Текстовий* – містить зміст, певним чином оформлений (тип, жанр, стиль мовлення).

За типом відносин між учасниками розрізняють: 1) міжособистісну; 2) групову; 3) масову комунікації.

За засобами: 1) мовленнєву (письмову чи усну); 2) паралінгвістичну (жест, міміка, мелодія); 3) речовинно-знакову (продукти виробництва, мистецтва і под.).

2. Ситуація спілкування.

Ефективність спілкування залежить від того, наскільки людина уявляє собі реально умови спілкування, з якими відповідно визначає свою поведінку.

Виділимо у понятті „ситуація спілкування” два компоненти: 1) **ситуація, що описується** (тобто фрагмент дійсності); 2) **власне ситуація спілкування** (що містить в собі як предмет мовлення, так і учасників спілкування, їхні характеристики, взаємодії. Тобто, схематично це виглядатиме так:

Ситуація спілкування

I. <u>Комуніканти</u> → Партнери Спієрозмовники 1:1 (особистий) 1: декілька (груповий) 1: багато (масовий)	1. Хто? <u>Я</u> мовець адресант	2. Кому? <u>Тобі</u> слухачеві адресату	
	<u>КАНАЛ ЗВ'ЯЗКУ</u>		
II. Зовнішні обставини →	1. Що? повідомлення, що має зміст і форму	2. Де? Тут, там (місце дії)	3. Коли? Зараз (час дії)
III. Внутрішні обставини →	1. Чому? мотив (причина)	2. Навіщо? мета	

Необхідним є виділення ролей у спілкуванні: 1) **симетричні-асиметричні** (рівні / нерівні за соціальним статусом, віком і под.); 2) **соціальні**: а) *постійні* (стать, родинні стосунки, професія, рівень культури, вік); б) *змінні* (соціальна роль у момент спілкування: пацієнт-лікар і под.).

3. Схема учасників мовленнєвого спілкування.

I. Разом з тим існує **три позиції комуніканта**:

- **Відкрита** – мовець відкрито оголошує себе прихильником певного погляду, оцінює факти, підтверджує це.
- **Нейтральна** – партнер зіставляє суперечливі погляди, не виключає підтримку якогось з них, але відкрито про це не говорить.
- **Закрита** – співрозмовник мовчить про свою точку зору, окреслюючи тим самим проблему для слухача, спонукаючи його активно працювати – думати.

Учасники спілкування розрізняються за:

- **Домінуючим каналом зв'язку** → а) аудіали; б) візуали; в) логіки; г) кінестетики (емоційно-почуттєвий).
- **За ступенем активності** → екстраверт; інтроверт.
- **За обсягом говоріння** → ведучий дискусії, її учасник, спостерігач.

II. Типи адресатів

1 – 1: жива розмова, один-один;

1 – декілька: групова розмова (сімейна, наукова дискусія);

1 – багато: масова розмова (радіо, телебачення).

Необхідно також зазначити про обставини спілкування – зовнішні та внутрішні умови (III, IV етапи): **зовнішні** умови (простір і час) – 1) лист – часова дистанція (канал – зоровий, слуховий); 2) телефон – просторова дистанція (канал – слуховий); **внутрішні** обставини спілкування: усвідомлений мотив спілкування – комунікативний намір – *т.т. це задум майбутнього висловлювання, стратегія мовленнєвого спілкування*. **Тактика** -- сукупність прийомів проведення бесіди та лінії поведінки на певному етапі в межах конкретного проміжку часу, спрямована на досягнення бажаного ефекту.

Які можуть бути конкретно **прийоми**?

- залучення уваги;
- установлення та підтримка контакту;
- переконання;
- приведення співрозмовника до певного емоційного стану;
- провокація

Установка (мотиви, ціль) – це своєрідна програма дій та поведінки людини, готовність людини сприймати явища зовнішнього світу і діяти певним чином.

Отже, починаючи розмову, необхідно перевірити, чи потрібно взагалі починати цю розмову у певній ситуації, який настрій людини.

4. Функції спілкування.

Спілкування в сучасному інформаційному суспільстві виконує такі функції:

а. **Контактну** (встановлення атмосфери обопільної готовності передавати і сприймати повідомлення та підтримувати взаємний зв'язок до завершення акту спілкування).

б. **Інформаційну** (обмін інформацією, описами, запитаннями та відповідями).

с. **Спонукальну** (заохочення партнера, аудиторії або ж самого себе до виконання певних фізичних, фізіологічних, інтелектуальних, духовних та інших дій).

д. **Координаційну** (взаємне орієнтування й узгодження дій учасників спілкування щодо їх спільної діяльності).

е. **Пізнавальну** (адекватне сприйняття і розуміння змісту повідомлень, а також взаємне розуміння намірів, установок, переживань, станів один одного).

ф. **Емотивну** („обмін” емоціями, збудження у аудиторії певних переживань, психічних станів і под.).

г. **Налагодження стосунків** (усвідомлення і фіксування свого місця в системі рольових, статусних, ділових, між особистісних стосунків).

г. **Впливову** (спрямування на зміну стану, поведінки, ціннісно-мотиваційної сфери партнера: намірів, поглядів, рішень, уявлень, потреб, рівня активності, смаків, норм поведінки, оцінних критеріїв та ін.).

ПИТАННЯ ТА ЗАВДАННЯ ДО ЛЕКЦІЇ 1

I. Питання.

1. Назвіть основні поняття спілкування.
2. Наведіть приклади афазії.
3. Які механізми міжособистісного спілкування ви знаєте?
4. Розкрийте особливості перцептивного аспекту спілкування.
5. Проаналізуйте схему учасників мовленнєвого спілкування.
6. Схарактеризуйте основні функції спілкування, проілюструвавши їх.

II. Завдання.

1. Змодельуйте одну життєву ситуацію з комунікації за наявною схемою спілкування.
2. Випишіть із творів української літератури 2 фрагменти-ілюстрації за схемою спілкування. Зазначте, які функції комунікативної дії ви можете схарактеризувати у тих фрагментах.

ЛЕКЦІЯ 2. КЛАСИФІКАЦІЯ МОВЛЕННЄВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ. ОСНОВНІ ЗАКони СПІЛКУВАННЯ

1. Види діяльності.
2. Типологія спілкування.
3. Основні правила (закони) спілкування.
4. Особливості міжособистісного спілкування.
5. Дев'яці у комунікації.

1. Види діяльності. *Діяльність* – динамічна система, у межах якої постійно відбуваються трансформації: акт діяльності може втрачати мотив і перетворюватися на дію, яка реалізує іншу діяльність; і навпаки, дія може набувати самостійної спонукальної сили й стати актом діяльності; дія може трансформуватися в операцію, почати реалізовувати різноманітні типи мети.

Класифікують *діяльність* за різними ознаками:

- За якісною специфікою (трудова, ігрова, пізнавальна).
- За сферами вияву (зовнішню, або матеріальну, і внутрішню, або теоретичну).
- За результатами (конструктивну і деструктивну).
- За мірою участі творчого начала (творчу, або пошукову, і рутинну, або автоматизовану).
- За участю складників найважливіших сфер вияву людини (когнітивну, психічну, психологічну, духовну, фізичну, фізіологічну та ін.).

Отже, МД, як і будь-яка діяльність, має мотиви, мету, специфічні дії та операції. Водночас МД – це певна абстракція, не зіставна з іншими видами діяльності, наприклад, працею або ж грою, оскільки обслуговує всі види діяльності і є складовою кожного.

Мовленнєве спілкування – це передусім соціальна взаємодія, оскільки, як зазначають сучасні російські психолінгвісти Ю.Сорокін, Є.Тарасов, О.Шахнарович, в нього вступають люди не для того, щоб обмінятися інформацією – це завжди лише засіб для досягнення іншої, не мовленнєвої мети, яка може і не усвідомлюватися комунікантами.

2. Типологія спілкування.

Існує кілька **типологій** спілкування за різними критеріями:

1. За участю чи не участю мови (мовного коду): *вербальне* (словесне) або *невербальне* спілкування.

2.3а формою реалізації засобів мовного коду: усне спілкування, письмове спілкування, друковане спілкування.

3.3а темою спілкування: політичне, наукове, побутове, релігійне, філософське, навчально-педагогічне, виховне та ін.

4.3а метою спілкування: ділове спілкування (переслідує конкретну предметну або інформаційну мету); розважальне (проведення часу в спілкуванні).

5.3а ступенем офіційності: офіційне спілкування; неофіційне спілкування.

6.3а ступенем контрольованості: формальне спілкування (відбувається в офіційних ситуаціях, які контрольовані часом), неформальне спілкування (невимушена ситуація).

7.3а кількістю співрозмовників: внутрішнє (комунікант спілкується сам із собою); міжособистісне (1+1); комунікація в межах малої мовної групи (3-5 осіб); публічне (20-30 і більше); масова комунікація (1000 і більше).

8.3а соціальними чинниками: Особистісно зорієнтоване (скероване на встановлення особистісних стосунків, передусім, духовних, товариських) і соціально зорієнтоване (на встановлення статусних, рольових ієрархічних тощо стосунків).

9.3а формою спілкування: закрите спілкування (спілкування, за якого зміст розмови перебуває ніби на задньому плані, а на передньому – сам процес спілкування, його форма і правила (світське спілкування, розмови на загальні теми)); відкрите (у ньому порушуються будь-які теми, висловлюється власний погляд (ділова розмова, розмова друзів)); змішане спілкування (має в собі елементи обох типів спілкування (викладач-студент, лікар-студент)).

10. За свободою вибору партнера: ініціативне спілкування (співрозмовники мають змогу вибрати своїх партнерів з комунікації, уникати спілкування з неприємними людьми); вимушене спілкування (розмова з начальником).

11. За тривалістю: постійне (переважає у колективах і сім'ях); періодичне (у випадку кількарізних зустрічей, наприклад, з лікарем); короткотривале (у транспорті, в черзі); довготривале (з друзями).

Останніми роками мовленнєву діяльність розглядають на предмет істинності / неістинності інформації. З урахуванням інтенції (задум, прагнення, намір) мовця та інтерпретанти (пояснення, трактування) виділяють такі **типи комунікації**: 1) псевдоінформування (подання відомої інформації як нової); 2) дезінформування (повідомлення інформації, яка не відповідає дійсності);

3) *параінформування* (асоціативні натяки, латентні (приховані) смисли); 4) *метаінформування* (обман, мотивована брехня).

3. Основні правила (закони) спілкування.

У комунікації, як і в системі мови, діють певні закони. Вони пов'язані із закономірностями процесу комунікації, психологічними особливостями учасників спілкування, їхніми соціальними ролями. **Комунікативні закони** – *найзагальніші нежорсткі тенденції, які наявні у всіх типах групового і масового спілкування*. Реалізуються вони незалежно від того, хто конкретно спілкується, з якою метою, в якій ситуації тощо. Крім комунікативних законів (загальних законів), у спілкуванні людей з участю мови діють також **правила спілкування** – *рекомендації щодо ефективного спілкування, які склалися в суспільстві й віддзеркалюють комунікативні традиції певного етносу*. Вони засвоюються шляхом наслідування і навчання й реалізуються в спілкуванні переважно автоматично.

Й. Стернін виокремлює низку основних **законів спілкування**:

- **Закон дзеркального розвитку спілкування**: співбесідники у процесі спілкування імітують стиль один одного. Ця імітація відбувається автоматично, підсвідомо (розмова пошепки / голосно, якщо хтось так говорить). Дія цього закону починається тоді, коли хтось із учасників відхиляється від його норм. Цей закон впливає на тематику розмов, поставу тіла учасників спілкування, ритм їхніх рухів; дає змогу налагодити добрі стосунки між комунікантами.

- **Закон залежності ефективності спілкування від комунікативних зусиль**: ефективність спілкування прямо пропорційна комунікативними зусиллям. Тобто чим більше комунікативних зусиль затрачає адресант, тим вища ефективність його мовленнєвого впливу. Зрозуміло, що коротко висловлені прохання і розпорядження виконують із меншим бажанням, оскільки вони сприймаються як невічливі, агресивні.

- **Закон прогресивного зростання нетерпіння слухачів**: чим довше говорить мовець, тим неухважніші й нетерплячіші його слухачі. За даними дослідників, друга половина промови оратора завжди видається приблизно вдвічі довшою від першої, а останні десять хвилин – утричі довшими за перші десять.

- **Закон зниження інтелекту аудиторії зі збільшенням її чисельності**: чим більше людей слухає промовця, тим нижчим є середній рівень інтелекту аудиторії. Тут втілюється „ефект натовпу”, який полягає в тому, що в натовпі людина гірше мислить логічно; домінує права півкуля мозку, яка відповідає за емоції. З огляду на це

лектору, оратору і под. слід брати до уваги кількість слухачів. Найважче переконати одного слухача.

- **Закон комунікативного самозбереження:** людина у спілкуванні намагається зберегти досягнуту нею комунікативну рівновагу. Так, нова ідея, висловлена співбесіднику, спершу ним піддається сумніву, навіть відхиляється. Згодом вона може бути схваленою. Закон цей дає змогу людині підтримувати внутрішній спокій, рівновагу, відкидаючи дратівливу інформацію, трансформуючи її у спокійнішу.

- **Закон ритму спілкування:** співвідношення говоріння і мовчання в мовленні людини – величина постійна: приблизно 1:23. Отже, людина говорить менше, ніж мовчить. Звичайний ритм спілкування необхідно витримувати, в іншому разі з'явиться психічний неспокій, стреси і под. Ритм спілкування залежить від професії; віку; статі: жінки відчують більшу потребу у говорінні, ніж чоловіки.

- **Закон емоційного пригнічення логіки:** перебуваючи в емоційному стані, людина втрачає логічність і аргументованість мовлення. Саме тому збуджену людину логікою не переконати, з нею слід не сперечатися, знижувати рівень її збудженості, щоб згодом задіяти логіку.

- **Закон мовленнєвого самовпливу:** словесне втілення ідеї або емоції формує цю ідею або емоцію у мовця. Словесне втілення певної думки дає змогу людині впевнитися в ній, остаточно утвердити її для себе. Анекдот: „Іване, я тобі вже двадцять разів пояснювала, сама нарешті зрозуміла, а ти все ще не розуміси”. (Аутотренінг).

- **Закон довіри до зрозумілих висловлювань:** чим простіше мовець висловлює свої думки, тим краще його розуміють і більше йому вірять. Прості, вже знайомі істини не повинні висловлюватися складно.

- **Закон притягування критики:** чим більше людина виділяється в оточенні, тим більше про неї лихословлять і критикують (Д.Карнегі: „Не сварять лише пень від зрубаного дерева”).

- **Закон самовиникнення інформації:** у разі дефіциту інформації в певній групі спілкування інформація само породжується у вигляді чуток.

- **Закон прискореного поширення негативної інформації:** інформація негативного змісту має тенденцію до швидшого поширення, ніж позитивна, оскільки останню швидко сприймають за норму і перестають обговорювати.

- **Закон спотворення інформації:** ефект „зіпсутого телефону”.

- **Закон емоційної афіліації („зараження“):** особи, які перебувають в однаковому емоційному стані, прагнуть поєднатися один з одним.

- **Закон мовленнєвого посилення емоцій:** емоційні вигуки людини посилюють емоцію, яку ця людина переживає в певний момент.

- **Закон мовленнєвого поглинання емоцій:** у разі послідовної вдумливої розповіді про емоцію, яку переживають, вона поглинається мовленням і щезає. („Поскаржитися комусь на життя”, „поплакатися в жилетку”).

4. Особливості міжособистісного спілкування.

Міжособистісне спілкування – комунікація між двома і більше особами, що спирається на їхній психологічний і когнітивний зв’язок, який ґрунтується на особистісно сформованих засадах.

Такому спілкуванню властиві наступні риси:

- неповторність взаємодії в межах комунікативного акту (полягає в тому, що мовленнєва інтеракція не має аналогів серед інших типів особистісних зв’язків людей у суспільстві);

- незамінність іншими типами зв’язків між людьми (виявляється в тому, що кожна особистість для психологічного комфорту й психічного здоров’я повинна „набрати” певну кількість часу мовленнєвого спілкування);

- взаємозалежність учасників міжособистісного спілкування (інколи є обтяжливою, але завжди неповторною і незамінною для конкретної людини та суспільства загалом);

- взаємне з’ясування особистісних стосунків (виявляється в тому, що люди почувають себе комфортніше, якщо мають можливість поділитися думками, почуттями, враженнями і под.);

- пошук спільної вигоди (виникає в якісних міжособистісних аспектах самого процесу спілкування, в якому особистості самостверджуються, вдосконалюючи себе і впливаючи на світогляд інших учасників інтеракції);

- взаємні психологічні орієнтації („відшліфовування” учасниками такого спілкування своєї психологічної поведінки, психічного стану тощо; черпання психологічної енергії з різних за тривалістю взаємозв’язків);

- наявність спільних знань (особистості спроможні комунікувати лише в тому випадку, коли спираються на спільні знання про світ, самих себе в ньому);

- особистісні засади спілкування (на відміну від усталених типів „без особистісної” комунікації, в основі якої – наперед визначені соціальні ролі учасників).

5. Девіації у комунікації.

Мовленнєві (комунікативні) девіації (за Ф.С.Бацевичем) – „недосягнення адресантом комунікативної мети; відсутність взаєморозуміння і згоди між учасниками спілкування”. Комунікативні девіації спричиняються порушенням правил мовленнєвого спілкування, тобто комунікативних кодексів, природа яких не лише мовна, а психо-соціо-культурна. Якщо адресант вибрав не „той” тип мовлення, наприклад, замість наказу попросив чи використав непрямі мовленнєві акти, де треба було діяти прямо, то це девіація вибору самого мовця, орієнтація в особі адресата, правил спілкування і под. Водночас успішне спілкування великою мірою залежить від власне мовних чинників, тобто засобів мовного коду. Мовні девіації – складові комунікативних девіацій, а володіння мовною компетенцією – умова успішності спілкування. У сучасній лінгвістиці загально визнаної і повної типології можливих різновидів девіацій у мовленні немає. Можна подати комплексну типологію таких девіацій, враховуючи динамічні процеси породження складових висловлювання. Автор цієї типології – Ф.С.Бацевич. Отже, девіації бувають: 1) власне комунікативні: а) комунікативні девіації, спричинені адресантом; б) комунікативні девіації, спричинені адресатом; в) комунікативні девіації, спричинені процесом комунікації; 2) мовні девіації, пов’язані з мовним кодом: а) членування початкового задуму; б) специфіка мовленнєвих девіацій на етапі категоризації; в) мовленнєві девіації на етапі про позиціонування; г) мовленнєві девіації на етапі побудови поверхневої структури висловлювання.

Отже, комунікативні девіації, спричинені адресантом мають таку структуру: 1) порушення підготовчих умов комунікації (*небажання адресанта починати мовленнєвий акт; невідготовленість адресанта почати мовлення; небажання адресата слухати адресанта і под.*); 2) створення адресантом недоречних і несвочасних комунікативних актів (наприклад: *про це ми поговоримо в інший час та в іншому місці*); 3) створення адресантом незбалансованого мовленнєвого акту – помилковість його адресації: *неврахування фізичного стану адресата; неврахування ментальності адресата; неврахування рівня обізнаності адресата з конкретною ситуацією; неврахування ерудиції адресата і под.*; 4) створення адресантом

дезорієнтованого комунікативного акту: *побудова адресантом нелогічного, непослідовного мовленнєвого акту; невміння адресанта побудувати мовленнєвий жанр певного типу; побудова незрозумілого адресатові мовленнєвого жанру та ін.*

Мовленнєві девіації, які спричинені адресатом, є зумовлені психічними, фізичними та іншими станами адресата і стосуються його інтерпретації повідомлень адресанта, мають наступу будову: 1) девіації в неочікуваних адресатом комунікативних актах – підставою для уникнення комунікації може бути небажання починати мовленнєвий акт або усвідомлення адресатом своєї невідповідності до спілкування (наприклад: коли студент змушений визнати свою неготовність відповідати). Якщо ж адресат прийняв цей неочікуваний для себе мовленнєвий акт, то він повинен визначити, яку роль він собі обирає: слухач, співбесідник чи критик. Інакше можуть виникнути комунікативні ускладнення: образа, наприклад; 2) девіації в очікуваних мовленнєвих актах (*різниця в ідіолексоні адресанта та адресата, пов'язана з різницею у освіті; різниця у сприйнятті світу чоловіками та жінками і под.*).

ПИТАННЯ ТА ЗАВДАННЯ ДО ЛЕКЦІЇ 2

I. Питання.

1. Схарактеризуйте особливості типології спілкування.
2. З'ясуйте механізми творення і функціонування основних законів комунікації.
3. Які девіації мови та мовлення ви знаєте?

II. Завдання.

1. Схарактеризуйте текст, взятий із художньої літератури, за критеріями типології спілкування.
2. Наведіть приклад до кожного закону спілкування.
3. Проаналізуйте тексти відповідей учнів, студентів за наявністю чи відсутністю в них девіацій.

ЛЕКЦІЯ 3. МЕХАНІЗМИ МОВЛЕННЯ. РІЗНОВИДИ МОВЛЕННЯ ЗА ФОРМОЮ ВИРАЖЕННЯ ДУМКИ: ВНУТРІШНЄ ТА ЗОВНІШНЄ МОВЛЕННЯ

1. Мовленнєва інтенція.
2. Внутрішнє мовлення: створення, перебіг комунікативного процесу.
3. Особливості зовнішнього мовлення.

1. Мовленнєва інтенція.

Мовленнєва інтенція максимально наближає мовця до словесного вираження думки. О.О. Леонт'єв визначає низку факторів, які формують мовленнєву інтенцію:

- *Мотивація*
- *Ситуативна аференція (прибування інформаційних імпульсів)*
- *Ймовірний досвід, прогнозування результатів висловлювання*
- *Завдання мовленнєвої дії*
- *Вибір мови – залежить від ситуації*
- *Ступінь володіння мовою – вільний*
- *Функційно-стилістичний фактор*
- *Соціологічний фактор (сам факт спілкування; вибір мови; установка на адресата)*
 - *Афективний фактор (сильний бурхливий стан, особливо в екстремальних ситуаціях)*
 - *Паралінгвістичний фактор*
 - *Індивідуальні відмінності у мовленнєвому досвіді*
 - *Мовленнєва ситуація*

Мовленнєва дія, зазвичай, направляється не одним мотивом, а декількома, системою.

2. Внутрішнє мовлення: створення, перебіг комунікативного процесу.

Внутрішнє мовлення – це мовлення мислення. Якщо порівнювати зовнішнє і внутрішнє мовлення, то слід виділити такі компоненти: 1) за призначенням, за метою: **зовнішнє мовлення** включає особистість у систему соціальної взаємодії; **внутрішнє** – не тільки не виконує цієї ролі, але й надійно захищене від навколишнього втручання, воно усвідомлюється тільки самим суб'єктом і піддається лише його контролю; 2) **зовнішнє мовлення** кодоване власними кодами, доступними іншим людям – акустичним, графічним, кодами

рухів, інтонацій; **код внутрішнього мовлення** використовується разом з тією мовою, що й у внутрішньому мовленні.

Вміння орієнтуватися в ситуації спілкування – це усвідомлювати:

- загальний комунікативний намір (спитати, сказати, спонукати);
- завдання мовлення (для чого говорю);
- особливості адресата (до кого звертаюся);
- предмет мовлення (про що пишу, говорю);
- загальний задум, основна думка.

Процес кодування мовленнєвого повідомлення, на погляд О.Р.Лурії, починається із:

загальної схеми висловлювання, потім переходить до пошуку окремих лексем, при якому істотну роль відіграє опертя на всі засоби мовні (порядок слів, флексії, використання зв'язок...).

На цьому етапі використовуються правила, які регулюють породження синтаксичних одиниць висловлювання. Правила ці є фільтрами, що відбирають потрібні синтаксичні форми і не допускають зайвих конструкцій. Фрагментарність, згорнутість, предикативність внутрішнього мовлення призводять до таких, наприклад, ситуацій:

☺☺☺ Учень упевнений, що знає матеріал (предмет мовлення), тому що на рівні внутрішнього мовлення він сам себе розуміє, так як справді „вловив” окремі зв'язки і відношення у певній темі й визначив її предикати. Але викласти матеріал зв'язно, послідовно, як потрібно за умовами мовлення, учень не може через розрив між внутрішньою і зовнішньою формами. Учень зрозуміла логіка думки, але він погано її оформлює у зовнішньому мовленні, і його висловлювання є непослідовним.

Проблема внутрішнього мовлення відноситься до найскладніших і все ще невивчених. Спочатку вважали, що внутрішнє мовлення за своєю структурою схоже до зовнішнього, відмінність полягає лише у відсутності звукової реалізації, оскільки це мовлення „про себе”. Але це не так. Дослідження свідчать, що у процесі внутрішнього мовлення у дорослих і дітей наявні рухи язика та гортані.

Внутрішнє мовлення відбувається значно швидше, ніж зовнішнє.

Внутрішнє мовлення має *регулювальну* функцію (з її допомогою людина планує та коригує свої подальші дії) і є *ситуативним*, т.т. завжди пов'язане з певною ситуацією, умовами, що її викликають.

Разом зі словами у внутрішньому мовленні можуть бути використані образи і схеми, т.т. предмет мовлення може бути не названий, а поданий у вигляді образу-схеми.

Задум висловлювання двочленний. Воно містить *вказівку на предмет* висловлювання і на те інше, *що про предмет треба сказати*. **Особливість в тому, що необхідно підготуватися до того нового, що треба сказати.**

Тому вказівки на предмет висловлювання – тему, може й не мати словесного оформлення, може існувати у вигляді будь-якого предметного образу, може недостатньо чітко осмислюватися людиною. Але й рема у внутрішньому мовленні не має розгорнутого, завершеного вираження.

Отже, можна зробити певні підсумки:

- Внутрішнє мовлення – це вербалізоване мислення (вербальні елементи з'єднують мислення із зовнішнім світом, соціумом (наприклад, під час уважного слухання співбесідника – слухач не тільки повторює про себе те, що почув, але й навіть аналізує, тобто оцінює все з погляду істинності)).

- Одна з **найголовніших функцій** внутрішнього мовлення – це підготовка зовнішнього мовлення, усних і письмових висловлювань (цілодобово обслуговує людину, але неоднаково).

- Неоднозначно вирішується питання про походження внутрішнього мовлення.

- Внутрішнє мовлення має такі **етапи**:

- 1) суб'єкт пише діловий лист, подумки складає текст, перевіряє кожне слово, удосконалює текст (в умі) (*внутрішнє мовлення не доступне іншим*);

- 2) підготовка до усного повідомлення (*менш важливий (мисленнєва підготовка; не піклується про орфографію, пунктуацію)*);

- 3) внутрішня підготовка у процесі самого мовлення (*дуже швидко*).

3. Особливості зовнішнього мовлення.

Розгорнуте зовнішнє мовлення існує у двох формах: *усній та письмовій*. Усне мовлення поділяється на *діалогічне, монологічне та полілогічне мовлення*. Усна форма мовлення визначається часом, писемне – простором. Простір – статичний. Отже, **письмове мовлення – статичне**. Звуки, реалізуючись в часі, динамічні, таким чином, **усне мовлення – динамічне**.

Узагальнена порівняльна таблиця
усного та письмового мовлення

УСНЕ мовлення	ПИСЬМОВЕ мовлення
1. Мовець і слухач не тільки чують, але й часто бачать один одного	Той, хто пише, не бачить і не чує того, кому призначене його мовлення
2. У багатьох випадках залежить від реакції слухачів, може змінюватися залежно від неї	Не залежить від реакції адресата
3. Розраховане на слухове сприйняття. Усне висловлення може бути буквально відтворене тільки за наявності спеціальних технічних засобів	Розраховане на зорове сприйняття. Читач може повторно перечитати текст
4. Мовець говорить набіло, виправляючи відразу тільки те, що зможе помітити у процесі мовлення	Той, хто пише, може неодноразово повертатися до написаного і його удосконалювати

Усне мовлення

Якщо мовлення призначене іншій людині, яку бачимо та чуємо, використовується **усна форма**. Справжнє усне мовлення створюється під час говоріння. Усне мовлення (якщо це не читання вголос чи напам'ять) – це обов'язково *імпровізація*. Основною ознакою усного мовлення є його непідготовленість. За визначенням В.Г.Костомарова, **усне** мовлення – це мовлення, що проговорюється, що передбачає співрозмовника, словесну імпровізацію, яка завжди має місце у процесі говоріння – більшою або меншою мірою (це залежить від підготовленості до висловлювання, від характеру останнього).

Оскільки усному мовленню властива словесна імпровізація і часто непідготовленість, то воно може бути *плавним* або *ури्वчастим*.

Ури्वчастість виражається в наявності мимовільних, більш тривалих зупинок, пауз між словами, сполученнями слів, реченнями, у повторі окремих слів, звуків, розтягуваннях певних звуків.

Для усного мовлення характерні дві особливості – **надлишковість** та **лаконізм**.

Надлишковість – це прямі повтори слів, словосполучень, речень, частіше повтори думок, коли використовуються близькі за значенням слова, інші, співвідносні за змістом конструкції, що

пояснюється умовами створення (породження) усної відповіді, намаганням донести до слухачів певну інформацію.

Лаконізм – це стислість, використання з метою передачі інформації міміки, жестів, виразних рухів тіла, інтонації: *Ти був сьогодні у кіно? Так.*

Отже, можна виділити загальні особливості усної форми літературної мови (за О.М.Казарцевою):

1. В усному мовленні основним виразником комунікативного членування є *інтонація*.

2. Тенденція до розчленування висловлювання, яка виражається у широкому вживанні приєднувальних та вставних, вставлених конструкцій та ін.

3. Повтор прийменника перед означенням, що стоїть після означуваного слова: *Подружився з товаришем з хорошим*.

4. Недослівний характер відтворення прямої мови.

Письмове мовлення

Письмове мовлення – це мовлення без безпосереднього співрозмовника, його намір та задум повністю визначаються тим, хто пише. Читач не може контролювати та виправляти таке мовлення під час його створення. Вся інформація, яка виражається в письмовому мовленні, повинна спиратися лише на досить повне використання розгорнутих граматичних засобів мови, оскільки воно не має майже ніяких додаткових позамовних засобів вираження. Саме тому письмове мовлення включає до свого складу ряд рівнів: 1) пошук окремих звуків; 2) їх протиставлення; 3) кодування окремих звуків у літери; 4) підбір слів із протиставленням їх іншим лексичним альтернативам; 5) свідомі операції синтаксичного рівня; 6) вибір структури висловлювання. Письмове мовлення є підготовленим! Всякий письмовий текст є складним висловлюванням про дійсність. Це означає, що всі слова та речення у тексті повинні бути співвіднесені з дійсністю (виражається за допомогою категорії *предикативності*), а також з поняттями (виражається за допомогою категорії *референтності*). Отже, для засвоєння правил письмового мовлення необхідно навчитися виділяти в реченні *предмет* та *зміст* повідомлення; виражати предмет та зміст повідомлення групою зв'язних слів; декількома взаємозв'язаними реченнями. Крім того, письмове повідомлення має бути логічним: з'ясування причини, мети, умови того, про що пишеться. Не повинні ми забувати і про такі поняття, як **композиція тексту, абзац, рему і тему** – складові актуального членування речення, висловлення.

ПИТАННЯ ТА ЗАВДАННЯ ДО ЛЕКЦІЇ 3

I. Питання.

1. Назвіть низку факторів, які формують мовленнєву інтенцію.
2. Які особливості має внутрішнє спілкування?
3. Які механізми зовнішнього спілкування ви знаєте?
4. Схарактеризуйте основні функції усного та письмового спілкування, проілюструвавши їх.

II. Завдання.

1. Проаналізуйте дібраний із художньої літератури текст за особливостями реалізації в ньому внутрішнього чи зовнішнього мовлення.
2. Трансформуйте письмовий текст (лист, записка, привітання і под.) в усний. Поясніть особливості перетворення та функціонування.

ЛЕКЦІЯ 4. ЛОГІЧНІ ДОКАЗИ ТА ЕМОЦІЙНИЙ ВПЛИВ

1. Закони логіки та використання їх у комунікації.
2. Різновиди логічних помилок.
3. Логічна аргументація.
4. Емоційні моменти комунікації.

1. Закони логіки та використання їх у комунікації.

Система логічних доказів – авторитетних покликань, статистики, різноманітних прикладів та висновків – працює на переконання слухачів. У мисленні здавна виділяють два методи – індукцію та дедукцію. **Індукція** – це перебіг думки від часткового до загального. Наприклад: „*Василь говорить грамотно, цікаво та змістовно. Василь – добрий ритор. Отже, добрий ритор говорить грамотно, цікаво і змістовно*”. **Дедукція**, навпаки, -- перебіг думки від загального до часткового. Наприклад: „*Добрий ритор говорить грамотно, цікаво і змістовно. Василь – добрий ритор. Отже, Василь говорить грамотно, цікаво і змістовно*”.

Індуктивну логіку варто застосовувати, якщо ми узагальнюємо великий за обсягом статистичний матеріал, перебравши чимало прикладів. Тут приклади є ілюстрацією до готової тези. І, навпаки, сама теза формулюється як висновок з наведених фактів, є їхнім узагальненням; висновок начебто формулюється на очах у слухачів, що справляє ефект співучасті в акті мислення (ніби співрозмовник сам дійшов до цього висновку, хоча насправді це ведемо його ми).

Прикладів має бути достатньо, щоб висновки не виглядали „притягнутими за вуха”. Недостатня кількість прикладів справляє враження підгасовки, ніби ви не можете довести свою правоту. Не слід також наводити приклади нетипові.

Часто на практиці при використанні індукції вдаються до доказу за аналогією, тобто висновком від часткового до часткового. **Аналогія** – це висновок, що базується на схожості суттєвих ознак явища. *Обов'язковою умовою при наведенні аналогій є співставлення за суттєвими ознаками (а не випадковими).* Наприклад: „Я – учень шостого класу – не в змозі осягти матеріал підручника сьомого класу. Ви – також учні шостого класу – так само не в змозі.” На жаль, життя такі моделі мислення часто спростовує. Отже, з аналогією треба бути обережним.

Використовуючи дедукцію, можна спростити, спримиізувати проблему, ставши, по суті, на шлях старогрецьких софістів. Наприклад, гасло „*Ворогів революції слід знищувати!*” у сполученні з відкриттям „*Моя сестра – ворог революції*” закликає до недвозначного рішення, але прийняття його – справа суто особистого морального вибору.

Існують закони логіки, які не слід порушувати мовцеві. Саме слово „логіка” (від грецького – побудований на міркуванні) означає науку про форми та засоби висловлення думки. Філософська думка вивела такі **закони логіки**:

1. *Закон тотожності* (всяка суть збігається сама із собою). На практиці це означає, що ми дотримуємося певного значення слова, уникаючи варіантів. Наприклад, якщо ми говоримо про дівочу косу, то слово „коса” ми маємо вживати тільки у цьому значенні (а не як інструмент).

2. *Закон протиріччя* (ніяке судження не може бути водночас істинним і помилковим). Якщо вислови, що суперечать один одному, вони не можуть бути істинними.

3. *Закон виключеного третього* (істинним може бути або вислів, або його заперечення). Із двох висловів, що суперечать один одному в один і той самий час у відношенні до одного і того ж самого предмета (явища, особи) лише один – істинний.

4. *Закон достатньої підстави* (всяке судження, що приймається, має бути належним чином обґрунтоване). Достатньою підставою для мовця можуть бути: фактичний матеріал, цитати, наочність. Все це дає можливість переконати аудиторію у справедливості своєї думки.

2. Різновиди логічних помилок.

Логічні помилки виникають, коли порушено вищезазначені закони логіки або ж логічні прийоми використано недобросовісно. Основні види логічних помилок такі:

1. **Підміна тези** (побудова виступу на неправильних поглядах). Наприклад: *Вивчати логіку не треба, бо без неї можна прожити.*

2. **Недоведена основа доказу.** Наприклад: *Пора відкинути церковну мораль як застарілу.*

3. **Визначення невідомого через інше невідоме.** *Атман – це індивідуальна проява Брахмана.*

4. **Подання визначення через заперечення.** Наприклад: *Чай – не горілка, багато не випиш.*

5. **Коло в доказі.** Наприклад: *Якщо ти цього не втрачав, то ти його маєш; Чи втрачав ти роги? Ні? Отже, ти їх маєш.*

6. **Неврахування полісемії слова.** Наприклад: Чи будемо ми цього вечора дивитися фільм? – Подивимося (слово „подивимося” може означати і те, що співбесідники подивляться фільм, і сумнів в цьому).

7. **Об’єднання неспіввідносних понять.** Наприклад: *Цей чоловік має прекрасні жінку і авто.*

8. **Повторення доказу (тавтологія).** Наприклад: *Цього не може бути, бо такого не може бути.*

9. **Поспішні висновки після недбалого перерахування фактів.** Це докази типу: *Оскільки поруч із слідами багаття первісних людей часто знаходять рештки людиноподібних істот, це означає, що саме ці істоти розводили багаття.* Але логічніше припустити, що їх там було засмажено.

10. **Модель – після цього; отже; з цієї причини.** Наприклад: *Після ворожіння на дощ пішов дощ. Отже, ворожіння безперечно було причиною дощу.*

11. **Нерозрізнення об’єктів дії,** визначене невмінням правильно побудувати речення чи встановити зв’язок між реченнями. Наприклад: *Іван – сирота. Його батько помер, коли йому було 16 років (незрозуміло, кому було 16 років, батькові чи сину).*

Тобто логіка не є пуста, формальне розуміння, відірване від життя. Логічні моделі, наведені вище, слід мати на увазі при підготовці матеріалу, складанні плану виступу, написанні тексту. Алогічні чи помилкові положення вашого виступу можуть у будь-який момент повернутися проти вас, якщо виникне дискусія. З іншого боку, негідно людині, яка себе поважає, використовувати логічні підтасовки, щоби вплинути на простих і нехитрих співрозмовників.

3. Логічна аргументація.

Аргументами можуть слугувати: загальновідомі факти (наприклад, що Земля обертається навколо Сонця, літо йде за весною тощо); думки та міркування авторитетів (максими, міркування, постулати тощо); власні судження, зроблені за допомогою спостережень, аналізу чи досвіду. Але якщо з першим видом аргументу труднощі не виникають, то другий та третій види часто можуть стати поштовхом до нової суперечки. Так, якщо для нас думка певної людини авторитетна, то це ще не означає, що вона буде авторитетом для нашого співрозмовника. *Це було насправді, бо я прочитала про таку ситуацію у журналі „Дивослово”, а там пишуть лише правду.* Журнал швидше за все не буде виступати „авторитетом”, якщо ваш співбесідник не є прихильником цього часопису.

При доборі аргументів вирішальне значення повинна мати орієнтація на співбесідника. Уявіть собі такі ситуації: 1) ви знайшли переконливі аргументи, але починаєте їх викладати із застосуванням наукової термінології, незнайомої вашому співрозмовнику, вони його не тільки не переконують, але можуть навіть і роздратувати; 2) викладаючи свій погляд, ви засуджуєте людей-вегетаріанців та прихильників абстрактного мистецтва, але ваш співбесідник належить до вегетаріанців, а його улюблені картини написані майстрами-абстракціоністами, про що ви і не здогадувалися.

Аргументація може складатися не лише з підтверджень вашого погляду, але й і з спростувань доказів співбесідника. Але не слід починати свою аргументацію із заперечення моментів, що мають принципове значення для вашого співрозмовника.

Розпочинати спростування аргументів співрозмовника краще за все з прихованого компліменту (*Ви, як людина, що швидко вміє проаналізувати інформацію, одразу ж побачили, що...*) або принаймні з фрази, що дозволить співрозмовнику переконатися в тому, що його слухають та поважають його точку зору (*Ви маєте право на такий погляд на цю проблему, проте, можливо, Ви ще не знаєте всієї інформації, щоби зробити остаточний висновок*).

Під час аргументації уникайте однозначно негативних або позитивних оцінок, висловлених шорстко, на зразок: *Я не поважаю людей, що не люблять котів. Вони просто нічого не розуміють.* Співбесідник може не прийняти вашої позиції, якщо ви будете говорити лише про позитивні моменти, проте, побачивши обидві боки проблеми, він переконається, що ви надаєте йому об'єктивну інформацію. Акцент при цьому треба робити, зрозуміло, на позитиві.

Якщо це можливо, то можна навіть частково погодитися з деякими аргументами „супротивника”: *Цілком згідний з вами стосовно високих цін у нашому салоні, але ми даємо гарантію на 1 рік, чого не робить жодний інший салон.*

Виклад аргументації часто завершується питанням на зразок: „Чи згодні Ви зі мною?”. Але набагато сильніше виглядає та ефективніше спрацьовує ситуація „уявного вибору”, коли опоненту залишають альтернативу.

Процес логічного переконання включає в себе **декілька фаз**, серед яких можна виділити:

- постановку проблеми (її формулювання, визначення її важливості, актуальності тощо);
- оцінку позиції співрозмовника (особливо треба звернути увагу на ті моменти, які є для нього принципово важливими і ті, які викликають у вас незгоду);
- уточнення позиції співбесідника;
- обдумування аргументації з метою переконання комуніканта або досягнення компромісу;
- словесне оформлення аргументації (з врахуванням стилю спілкування та мовно-стилістичних прийомів);
- відповіді на запитання співрозмовника;
- досягнення (недосягнення) згоди чи компромісу.

4. Емоційні моменти комунікації.

Почуття (емоції) практично відіграють в нашому житті чи не більшу роль, ніж логіка. Існує таке поняття, як **рефреймінг** – вміння побачити проблему в розвитку, одразу в різних аспектах і різному контексті, в тому числі – „очима співбесідника”. Це одразу ж викликає до вас довіру і навіть симпатію.

Перш за все, звертайте увагу на вік комунікантів – це допоможе обрати правильну та цікаву саме для цієї категорії людей тему розмови та „прорахувати” можливу реакцію.

Не зайвим буде врахувати і стать комуніканта. У міжлюдському спілкуванні величезну роль відіграє т. зв. гендерна проблема (диференціація людей за статтю).

ПИТАННЯ ТА ЗАВДАННЯ ДО ЛЕКЦІЇ 4

I. Питання.

1. Назвіть основні параметри індукції та дедукції та особливості їх застосування.
2. Які основні закони логіки (щодо спілкування) ви знаєте?

3. Які різновиди логічних помилок ви знаєте?
4. Які фази містить процес логічного переконання.
5. Що таке рефреймінг?

II. Завдання.

Взявши текст будь-якого стилю, проаналізуйте його за такими параметрами:

1. Стил, жанр.
2. Логічність, правдивість / неправдивість, доказовість.
3. Емоційність / не емоційність, лаконічність / максималізм.

ЛЕКЦІЯ 5. РІЗНОВИДИ МОВЛЕННЯ ЗА УЗАГАЛЬНЕНИМ ЗНАЧЕННЯМ. РОЗДУМ. РОЗПОВІДЬ. ОПИС

1. Роздум.
2. Розповідь.
3. Опис.

1. **Роздум** – пояснення будь-яких фактів, подій із вказівкою *причиново-наслідкових зв'язків*. Роздуми неможливо побачити, їх можна тільки зрозуміти. Роздумуючи, ми ніби пояснюємо, шукаємо причину того, про що повідомляємо.

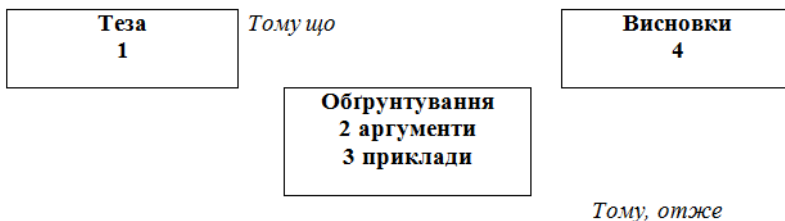
Роздуми використовуються переважно в науковому та публіцистичному мовленні. Для їхньої побудови необхідні *три частини*: 1) **теза**; 2) **доказ / доведення**; 3) **висновки**. Остання частина повинна бути короткою та чіткою, поданою в 1–3 реченнях, які дистантно пов'язувалися б з тезами – або підтверджуючи, або заперечуючи їх (її), залежно від того, яка проблема ставилася б.

Синтаксично роздум презентує собою комплекс переважно складних речень: за їх допомогою різного роду відношення (причиново-наслідкові, умовні, часові, мети та ін.) передаються більш чітко та економно. Присудки у роздумах, як правило, виражені дієсловами теперішньої постійної дії, що позначає характерні ознаки предметів роздуму (наприклад: *включає, містить, здається, на наш погляд, виваженим видається, є*).

Отже, роздум поділяється на 1) тезу – тобто твердження, яке потрібно довести; 2) обґрунтування висловленої думки: наводяться аргументи (доведення, докази) та приклади. Зазвичай обґрунтування і теза пов'язані між собою словами *тому що, так як, оскільки, бо*;

3) висновки приєднуються словами *тому, отже, таким чином* (дуже рідко), *підсумовуючи вище зазначене*.

Схема повного роздуму



Наприклад: *Ярослава прозвали Мудрим (теза), тому що він любив книги, дуже багато читав (аргументи), організував бібліотеки, сприяв розвитку книговидання і сам писав повчальні твори для людей.*

Приклади, конкретні випадки роблять роздум переконливим, доказовішим.

Заголовком роздуму іноді стає питальне речення (хоча може бути і окличне) чи назва явища. У науковому стилі для заголовку роздуму використовуються слова у своєму прямому значенні (номінативному), а у художньому – часто в переносному. **Початкова фраза** у роздумі спонукає до відповіді на питання чи створює умови для такої відповіді, на відміну від опису, де перше речення може бути відправною точкою для уточнення будь-яких явищ.

Повний роздум, частини якого зв'язані сполучниками, особливо поширений у науково-діловому мовленні. У розмовному та художньому мовленні частіше зустрічаються роздуми неповні, а сполучники опускаються.

Узагальнювальна таблиця „Роздум”

№	Поняття	Уміння, що формуються
1	Роздум як тип тексту	Уміння відрізнити роздум від інших типів тексту
2	Роздум-пояснення, роздум-доведення	Уміння виділяти у певному роздумі мету (пояснювати, доводити щось)
3	Структура роздуму: пояснення,	Вміння виділяти

	доведення, висновок	структурно-сміслові частини конкретного роздуму
4	Цитата у роздумі як засіб конкретизації загального положення	Вміння виділяти і знаходити у художньому творі необхідний для доказу власної думки авторський текст (цитату)

2. Розповідь – це процес розвитку мовленнєвих дій, під час якого автор створює текст, використовуючи певні просторові та часові умови, описуючи конкретні факти, згадуючи події, які вже відбулися.

Основні ознаки створення розповіді є такими:

1. Використання дієслів-присудків.

2. Чітка послідовність дієслів-присудків різних речень відповідно до порядку дій, які вони позначають.

3. У заголовку, як правило, передається дія, смисл руху: „Розмова з другом” (це кращий варіант короткого тексту).

У розповіді художнього і розмовного стилів частіше за все використовуються дієслівні форми минулого часу доконаного виду. Однак, щоб надати тексту виразності, разом з цими формами можуть вживатися дієслова теперішнього часу, підкреслюючи тривалість дії у сполученні зі словом „довго”. Дієслово теперішнього часу дозволяє уявити дії такими, що ніби відбуваються на очах у читачів (слухачів). *Як зачепить, як скаже, а також форми типу хлюп, стриб, хлоп, цап* допомагають підкреслити стрімкість, раптовість тієї чи тієї дії.

Формування понять про ланцюговий та паралельний зв'язок у тексті передбачає знайомство наше з граматичними засобами між фразового зв'язку – часовою співвіднесеністю дієслів.

Узагальнювальна таблиця „Розповідь”

№	Поняття	Уміння, що формуються
1	Розповідь як тип мовлення	Вміння відрізнити розповідь від інших типів тексту
2	Структура розповіді	Уміння виділяти структурно-сміслові частини тексту розповіді
3	Схема і план розповіді	Уміння складати план розповіді, орієнтуючись на схему
4	Засоби зв'язку частин	Уміння побудувати текст розповіді,

		дотримуючись єдності часу дієслова
5	„Дане” та „нове” у розповіді	Уміння визначити „дане” – вказівка на особу, що чинить дію, на час і місце. Уміння виділити „нове” – повідомлення про дії, які змінюють одна одну
6	Особливості вживання слів послідовності та початку розповіді (<i>потім, далі, почали, стали</i>)	Уміння використовувати слова, що передають початок дії та її послідовність
7	Поняття про невидуману розповідь	Уміння виділяти у розповіді випадок, що справді стався чи міг статися з оповідачем чи його знайомими. Уміння відрізнити розповідь від казки (придуманого)
8	Художня розповідь	Уміння деталізувати дії, тобто „розчленовувати” їх на складові частини, підбираючи найбільш влучні слова
9	Поняття про комічне	Уміння вибирати для веселої історії комічну ситуацію
10	Репортаж як жанр мовлення, в сонові якого – розповідь	Уміння підібрати яскраву назву. Уміння формулювати речення, що передають авторське ставлення до дії, яка описується. Уміння будувати такі речення, які передають ефект присутності автора під час події. Уміння використовувати виразні властивості дієслова: <i>Іду я вулицею</i> (вже відбулося)

3. **Опис** – повідомлення про одночасні ознаки предмета. Їх можна побачити відразу всі разом – на одній фотографії, малюнку. **Опис** передбачає *перелік постійних чи однорідних ознак* і тому характеризується *статичністю*. Перераховувати ознаки можна у різній послідовності залежно від мети висловлювання, тому композиція, це означає, що і плани текстів-описів можуть бути різними. А структурна схема є однакою для багатьох описів.

Схема

1. Оцінка предмета.

2. Загальний вигляд предмета.
3. Призначення предмета.

У текстах-описах ознаки предмета є новою інформацією, заради якої створюються висловлювання. Відправним моментом у побудові опису є назва самого предмета чи його частини. Розвиток думки відбувається за рахунок того, що кожне наступне речення додає до вже висловленого нові ознаки, тому зв'язок речень в описах, як правило, **паралельний**.

Узагальнювальна таблиця „Опис у різних стилях”

Схема опису предмета	Діловий опис (офіційно-діловий)	Художній опис (художній стиль)
Призначення предмета	Лампа служить для освітлення приміщення	Лампочка, навіть найменша, дивовижна. Ввечері вона, як чарівник, освітлює наші оселі радісним світлом
Форми, розміри, предмета	Вона має форму груші, висота 8 см	Подібна на кришталеву грушоподібну кулю, у якій міститься маленький шматочок сонця
Будова предмета	Зовнішня частина скляна, тільки у верхній – металічна різьба...	

Мета – повідомити, дати інформацію для користування лампочкою у побуті – створити образ, уявлення про певний предмет.

ПИТАННЯ ТА ЗАВДАННЯ ДО ЛЕКЦІЇ 5

I. Питання.

1. Назвіть основні складники роздуму як тексту наукового та публіцистичного мовлення.
2. Яке функційне завдання мають заголовок та початок будь-якого тексту?
3. Які ви знаєте основні ознаки створення розповіді?
4. Яка мета оповіді? Змодельуйте приклад-відповідь реалізації такої мети.

II. Завдання.

Знайти у художній літературі 1 роздум, 1 розповідь, 1 опис. Створити самим 1 розповідь, 1 роздум, 1 опис.

ЛЕКЦІЯ 6. РІЗНОВИДИ МОВЛЕННЯ ЗА ХАРАКТЕРОМ ВЗАЄМОДІЇ УЧАСНИКІВ СПІЛКУВАННЯ

1. Діалог.
2. Полілог.
3. Монолог.

1. Діалог. Монологічний, діалогічний тексти розрізняються між собою: а) як з погляду структури, що лежить в основі мовленнєвої ситуації; б) так і з погляду чинних у ній закономірностей текстотворення.

Діалогічний текст – альтернативний ланцюжок речень, що утворюється чергуванням висловлювань двох чи декількох учасників мовленнєвого акту; кожний учасник перебуває в процесі мовленнєвого акту то у ролі мовця, то в ролі слухача (читача) (стимул ↔ реакція). Спільними для монолога та діалога рисами є смислова цілісність, темо-рематична організація складових і комунікативна взаємо спрямованість між компонентами, наявність структурних показників зв'язності. Однак кожний із видів тексту має свої специфічні ознаки.

Діалог – генетично висхідна й найбільш розвинута форма безпосереднього спілкування (Я і співрозмовник). Специфіка цієї взаємодії у комунікативному плані полягає в тому, що в її основі перебуває діалогічна єдність: вираження думок та їх сприйняття, реакція на них, що знаходить відображення у структурі діалогу. Діалог складається з взаємопов'язаних реплік співрозмовників. Процес двобічного спілкування відбувається в конкретній ситуації, у якій кожен з учасників спілкування позмінно виконує роль мовця / слухача. Результатом прийому інформації та її передавання є поєднання реплік, які комбінуються залежно від мети спілкування (питальник, інтерв'ю, анкета) і відповіді (розповідь, звіт, повідомлення), які можуть також становити цілісне висловлювання. Наприклад: *курсора робота. Керівник ставить питання: 1. Прочитайте всі наявні наукові джерела з вашої теми. А) Про що в них говориться; б) Сформулюйте основну думку; в) Визначте мету, завдання. 2. Якщо з'єднати в єдине ціле відповіді учнів, студентів, то утвориться зв'язне висловлювання узагальнювального характеру.* Отже, з діалогу ми зможемо отримати **колективний монолог**, побудова якого залежить від точності питань і зрозумілості відповідей.

Діалогічне спілкування – це не один який-небудь вид мовленнєвої діяльності його учасників, а мовленнєвий акт (обмін

інформацією), у якому говоріння та слухання – нерозривно пов'язані види мовленнєвої діяльності.

Основні риси діалогу – 1. Цілеспрямованість. 2. Намір. 3. Правила ведення діалогу.

Цілеспрямованість – це наявна чи прихована мета (цілі) мовця / слухача. Наприклад: *повідомлення про що-небудь, питання, наказ, порада, обіцянка, привітання, вибачення.*

Реалізуючи свій **намір**, мовець / слухач спонукає партнера до певних мовленнєвих дій. Намір може бути виражений прямими чи непрямими засобами. Наприклад: *Прямо – ви самі звертаєтесь з проханням до когось – наказовий спосіб; якщо непрямю – тоді „Чи не змогли б ви...; можна вас попросити, щоб...” – не наказовий спосіб.*

Правила ведення розмови (діалогу):

1. Повідомлення подається **порціями**: *вступ (пояснення загальноє) → пояснення безпосередньо ситуації → прохання.*

2. Повідомлення відповідає темі розмови.

3. Співрозмовники не припускають двозначності, дотримуються послідовності при безпосередньому зворотному зв'язку.

Типовий набір смислових частин діалогу:

1. **Установлення контакту із співрозмовником** (спочатку зорового, а потім мовленнєвого або одночасно і того, і того). *Кого я бачу. Доброго дня. Вибачте.*

2. **Початок розмови**: а) привітання; б) питання про те, чи можна продовжувати розмову: *Я не відриваю Вас? Ви можете зараз розмовляти? Вибачте, можна я у Вас запитаю?;* в) питання про життя, справи, здоров'я; г) повідомлення мети розмови.

3. **Розвиток теми** супроводжується реакцією співрозмовника на інформацію, його репліками з метою перехопити ініціативу в розмові.

4. **Закінчення розмови**: а) завершальні фрази, що узагальнюють тему розмови; б) етикетні фрази; в) прощання.

Якщо один із співрозмовників не підтримує тему, це свідчить про те, що:

- не бажає говорити на цю тему;
- схильний нав'язати свою тему;
- можливо, співрозмовник не розчув ваших слів і треба повторити.

Необхідно володіти принципом варіативності, гнучко його використовувати:

- *Води! Пити-пити хочеться. Вмираю від спраги!*
- *Будь ласка, принесіть мені води!*
- *Вам не буде важко подати мені води?*

Що впливає на варіативність? Вік і освіта, статус соціальний, близькість стосунків.

У діалозі багато: 1) питальних, окличних речень; 2) звертань (обов'язково у Кличному відмінку), використання займенника Ви; 3) стверджень / заперечень; 4) формул ввічливості.

Суттєвим для діалогу є той факт, що той, хто відповідає на питання, вже знає, про що йдеться, і це знання спільної теми бесіди має велике значення.

Дуже істотною **особливістю** усного діалогічного повідомлення є *включення у спілкування невербальних засобів (міміка, жести, інтонація, паузи). Звідси і певна неповнота речень.*

Для повної взаємодії та взаєморозуміння мовця та слухача необхідним є:

1. Готовність слухати до кінця (без покvapливих оцінок правильності...) зміст висловлювання.

2. Постійна зосередженість на мовленні мовця і аналітична робота з виділення головного у повідомленні мовця та узагальненню.

3. Створення необхідного зовнішнього враження, заохочення співрозмовника говорити про самого себе.

4. Бути тактовним, ввічливим.

5. Якщо не можемо вислухати зараз, треба вибачитися і перенести розмову.

6. Зацікавленість у партнерові.

Різні дослідники виділяють різні типи діалогів. Можна звести ці класифікації до таких **трьох позицій**:

1. Когнітивний діалог (від лат. – пізнання) – має на меті обмін інформацією між учасниками: – *Чи має Ваша фірма вихід на європейський ринок?* – *Авжеж, ми активно співробітничаємо з багатьма європейськими країнами: Австрією, Німеччиною, Італією...* – *Отож, об'єднуємо наші капітали для цієї справи?* – *Поза усяким сумнівом, об'єднуємо!*

2. Конфліктний діалог, у плині якого комунікація між учасниками руйнується; емоційний фон такого діалогу – різко негативний: – *Ви розумієте, що після ваших слів наше спілкування неможливе?* – *Чим скоріше ви підете звідси, тим краще для нас обох.*

3. Фатичний діалог (від лат. – нерозумний, простак), який має зазвичай чисто формальний характер і покликаний просто встановити контакт; фатичний діалог відбувається у формі усної комунікації; це різноманітні етикетні формули тощо. У фатичному діалозі часто зустрічається те, що Є.Клюєв називає топіки. **Топіки** – це стандартні типи мовленнєвих ситуацій, з якими ми часто зустрічаємося у житті.

Наприклад: *візит до лікаря, розмова з вчителем, відвідування бібліотеки.*

Діалог буває **відкритий і прихований**.

Уперше в лінгвістиці форми спілкування класифікував російський мовознавець Лев Якубинський у статті „О диалогической речи”. За критерії розмежування форм спілкування він брав: усну діалогічну, усну монологічну, писемну монологічну форми спілкування. У цьому ж дослідженні вчений вказав на характерні особливості діалогічного і монологічного мовлення.

Російський мовознавець О.Холодович у праці „О типологии речи” запропонував інші критерії типології форм мовної комунікації:

- Засоби вираження мовленнєвого акту: звук, письмовий знак, жест;
- Комунікативна скерованість мовлення: на співбесідника, на себе, „в повітря”;
- Безпосередність / опосередкованість мовлення;
- Потенціал мовленнєвого акту;
- Контактність / дистантність мовленнєвого акту.

Типологія діалогів: українська дослідниця І.Штерн

1. **Співвідношення цілей:** *кооперативний* (цілі партнерів збігаються); *нейтральний* (цілі партнерів у діалозі не суперечать одна одній); *конфліктний*.

2. **Характер глобальної мети:** *когнітивний* (проблемно-діалоговий, інформаційно-діалоговий, з'ясувально-діалоговий); *фатичний* (спрямований на підтримку спілкування, стосунків учасників); *експресивний* (спрямований на вияв ставлення до обговорюваної теми і / або учасників спілкування. Фатичний та експресивний діалоги спрямовані на вияв внутрішнього світу партнера з наступним впливом на нього.

3. **Особливості циркуляції інформації:** *вироджений* (такий, що має монологічну форму); *циклічний* (фатичний, що не породжує нової інформації, а лише скерований на підтримання контакту); *однобічно інформативний* (надає нову інформацію); *двобічно інформативний* (породжує нове знання в когнітивних сферах учасників спілкування).

4. **Інформація, наявна в репліках** (висловлюваннях): *перформативний* (рівний власне дії); *перлокутивний* (налякати, порадувати тощо); *іллокутивний* (спонукати, запитати, повідомити тощо); *реактивний* (відповідь, відмова тощо); *інформативний* (передавання інформації).

5. **Соціокультурні знання про діалог:** *знання про соціальну діяльність незалежно від особистих характеристик, що можуть*

бути представлені у вигляді типових ситуацій, наприклад: візит до ресторану; знання про вияв людиною її внутрішнього стану і ставлення людей інших незалежно від соціальних ролей, наприклад: сварка; знання про поведінку людей у конкретних комунікативних актах, наприклад: привітання, прощання.

6. Комунікативні переваги чи поразки та методи їх подолання: вдалих; невдалих.

Засоби зв'язності й підтримки діалогу

1. Різноманітні семантичні повтори: *A: Як ти вважаєш, Микола знає про це? B: Я вважаю, що знає.*

2. Зв'язки за допомогою сполучників та інших семантичних показників: *A: Чи він знає про це? B: І він також.*

3. Зв'язки за типом кореферентності (позначення одного і того ж об'єкта, референта), що виражають єдність предмета мовлення: *A: Микола знає про це? B: Цей віслох навіть не здогадується про це!*

Мовчання в діалозі

Воно може бути **комунікативно значущим** (свідоме мовчання, наприклад у відповідь на чиесь запитання) і **комунікативно незначущим** (мовчання під час сну або виконання певних фізичних дій).

Комунікативно значуще мовчання буває: *мовчання при зміні комунікативних ролей у діалозі* (сигнал, що адресант передає свої повноваження слухачеві); *активне „мовчання слухача”* (заповнюється киванням головою, поглядами, жестами, мімікою, поставою тощо); *„мовчання мовця”* замість говоріння (нульовий замісник вербальної реакції інтерпретується залежно від конкретної ситуації, смислу і под.). Воно може позначати згоду зі словами мовця, небажання адресата повідомляти необхідну інформацію, його нерішучість, слідування принципу ввічливості...; мовчання еліптичного характеру зумовлене законами синтаксису і знаходить вияв в еліпсисі, тобто пропускові синтагматично надлишкового елемента.

2. Полілог.

Полілог – полілогічна форма спілкування – розмова між кількома (трьома і більше) особами.

Найважливіші ознаки полілогу:

- *ситуативна пов'язаність*, тобто залежність від ситуації, в межах якої відбувається спілкування;
- *порівняно високий рівень спонтанності* (непідготовленості) комунікації;
- *більш-менш однакова участь у комунікації всіх учасників;*

- *реактивна роль учасників комунікації градується*: від позиції адресата до позиції адресанта і може, залишаючись невербалізованою (спостерігач), впливати на розвиток полілогу своєю не мовленнєвою дією;

- *велика амплітуда коливань смислового і формального зв'язків реплік*;

- *суттєве значення соціальних ролей учасників комунікації, а також етикетних правил ведення полілогу* (наприклад, у деяких народів у розмову родичів по крові не мають право вступати родичі не по крові) тощо.

Комунікативна взаємодія більше ніж двох людей – часте явище повсякденного життя. Це спілкування у сім'ї, сформованих трудових, спортивних колективах, групах людей за інтересами, тимчасових і випадкових групах (у транспорті, чергах). Спілкування у таких групах має характер полілогу.

Полілог відбувається не хаотично, а за певними правилами (законами). Донедавна вважалося, що полілог організований за тими самими правилами, законами, стратегіями, що і діалог. Лише у 80-ті роки минулого століття дослідили, що організація полілогу, його початок, плин, завершення, рух у ньому інформації тощо суттєво відрізняється від аналогічних складових діалогу.

Однією із закономірностей організації та перебігу полілогу є те, що мовці здійснюють іллокутивні акти не лише стосовно адресатів, а й щодо інших його учасників („слухачів”). На відміну від типових слухачів (не учасників полілогу, а випадкових осіб), учасники є активними дійовими особами полілогу, але в певний момент пасивними. З цього випливає одна з визначальних рис полілогу – наявність іллокутивних актів, спрямованих на адресата (ствердження, прохання, обіцяння, вибачення), та іллокутивних актів, скерованих на учасників. Йдеться про **інформативи**.

Інформатив – мовленнєвий акт, за допомогою якого мовець інформує всіх учасників полілогу про той іллокутивний акт, який він здійснює одночасно стосовно всіх учасників комунікації.

У полілозі беруть участь мовець, адресат, учасники та випадкові слухачі. При цьому стратегії спілкування мовців з трьома іншими типами осіб відрізняються: для адресата – класичний іллокутивний акт, для учасника – інформація, для випадкового слухача – ігнорування.

Розподіл ролей здійснюється шляхом:

- просторового розташування учасників (це передусім відокремлення випадкових слухачів від власне учасників, які розташовуються ближче; між ними не повинно бути бар'єрів);
- перебігу розмови (це продовження теми; обмін репліками, частіший, ніж з іншими тощо);
- жестів (за їх допомогою частково виділяються учасники; важлива роль кивання головою; коли мовець повертається спиною, то деякі особи опиняються поза комунікацією);
- манери мовлення (це дає змогу виокремити одного чи кількох учасників);
- змісту мовлення (учасники можуть визначатися за допомогою звертань та інших засобів).

Спілкування між кількома індивідами – це складна система взаємодій різного характеру. Тому посилилась увага дослідників до вивчення проблем спілкування в різних усталених соціальних мікроколективах (малих групах).

Мала група – нечисленна соціальна група, члени якої об'єднані спільною діяльністю і перебувають у безпосередньому особистому контакті, що слугує основою виникнення як емоційних стосунків (симпатії, неприязні, байдужості), так і особливих групових цінностей і норм поведінки. Це, як правило, групи від 3 до 10-15 осіб.

Залежно від віку людей, їхньої освіти, рівня оволодіння культурою малі групи поділяються на первинні та вторинні.

Первинні групи – соціально-мовні колективи, у межах яких відбувається соціалізація особистості, тобто оволодіння мовою, культурою етносу, загальнолюдськими цінностями тощо (сім'я, школа, садок).

Вторинні групи – соціально-мовні колективи, у межах яких поглиблюється або модифікується соціалізація людей.

Формальні групи – групи, створені за чимось рішенням, у межах якої здійснюються ділові контакти, спрямовані на виконання групових завдань (трудова, спортивні колективи тощо).

Неформальні групи – групи, які виникають спонтанно, внаслідок соціальної взаємодії людей, зацікавленості, симпатії (групи фанатів, уболівальників).

3. Монолог.

Монолог – монологічна форма спілкування – форма мовлення, витворена внаслідок активної мовленнєвої діяльності адресанта, розрахованої на пасивне і опосередковане її сприйняття адресатом (аудиторією).

Монолог – розгорнутий вид мовленнєвої діяльності. Найважливішими його ознаками є:

- певна тривалість у часі (значно більша за тривалість репліки у діалозі);
- розгорнутість, оскільки відсутня можливість активного опертя на безпосередню ситуацію спілкування;
- обмеженість або повна відсутність пара лінгвістичних засобів (писемний монолог);
- підготовленість і керованість мовленнєвими висловлюваннями, їхня плановість (доповідь, лекція);
- односторонній характер висловлювання, не розрахований на негайну репліку співбесідника;
- наявність значних за розміром уривків, які складаються з пов'язаних між собою повідомлень, що мають індивідуальну композиційну побудову і відносну смислову завершеність.

Монологічному мовленню треба вчитися. Монологічне мовлення класифікують за:

- формою втілення (внутрішнє, зовнішнє);
- способом організації (приватне, публічне); сферами вжитку (дружнє, офіційне);
- жанровою належністю (художній монолог, ораторське мовлення, побутова розповідь);
- функційно-комунікативною належністю (розповідь, міркування, доповідь, переконування);
- ситуативними особливостями комунікації (безпосередньо-контактне, опосередковано-контактне);
- генетичними ознаками (імпровізоване, підготовлене);
- тематичним критерієм (наукове, публіцистичне, художнє).

ПИТАННЯ ТА ЗАВДАННЯ ДО ЛЕКЦІЇ 6

I. Питання.

1. Назвіть основні риси діалогу.
2. Які ви знаєте правила ведення діалогу?
3. Які особливості монологу ви знаєте?
4. Розкрийте особливості фатичного діалогу.
5. Схарактеризуйте основні функції мовчання у спілкуванні..

II. Завдання.

1. Випишіть по 1 діалогу, монологу та полілогу, виконайте аналіз за такими критеріями: будова, за значенням, за кількістю

учасників, за особливостями структурування, за різноманітністю мовних засобів.

2. Знайдіть текст, у якому є мовчання як складник комунікативного акту. Схарактеризуйте його за функцією та семантикою.

ЛЕКЦІЯ 7. ЕТИКА І ПСИХОЛОГІЯ МОВЛЕННСВОЇ ПОВЕДІНКИ

1. Моральні цінності співрозмовників.
2. Мовний етикет.
3. Психологічна готовність до спілкування: концентрація уваги та тренування пам'яті.
4. Роль контактної зони в комунікації. Соціальні ролі.

1. Моральні цінності співрозмовників. Проблеми мовленнєвої культури не є суто академічними, вони невід'ємні від проблем етики та культури загальної, так само як і від проблем освіченості й грамотності. Чим грамотніше й розкутіше користується людина мовленнєвими прийомами мовлення, тим більш незалежною є її свідомість.

Зростає, проте, як можливість вільного вибору власної позиції, так і можливості маніпуляції окремою або й масовою свідомістю. Поняття правди, священне для людей минулих епох, нерідко втрачає свій зміст: головним у спілкуванні часом стає *використати* співбесідника чи слухача. Тому культивування зневаги у спілкуванні є не свідченням якоїсь „непересічної сили” або „повернення до природи”, а фактом морального огрубіння, яке свідчить про певні психічні деформації. Щоправда, існує досить багато людей, для яких свобода – тягар, бо вона змушує виявляти ініціативу й приймати власні рішення, нести за них відповідальність. Е.Фромм писав: *фашизм виник не тільки тому, що в Німеччині з'явився Гітлер, а й тому, що завжди існують люди, які прагнуть, щоби ними маніпулювали. Вони – той поживний „бульйон”, у якому розмножуються агресія і хижацтво.*

Д. Карнегі вперше заново поставив (хоча це вже розроблялося в християнській ідеології) питання про те, що *спілкування* – це не лише *обстоювання нашого особистого інтересу, а й врахування інтересів співбесідника.* Будь-яке спілкування має у своїй основі аксіологію – *вчення про цінності, розділення добра і зла.* Перед тим, як переконувати когось, ви маєте самі чітко усвідомити, що саме будете

підносити як істину. *Чітке усвідомлення своєї позиції* називається **асертивністю**.

Водночас у спілкуванні часто враховуються емоції інших людей (доброта, жадібність, заздрощі), їхні приховані комплекси. Своєрідним проявом асертивності є **маніпуляція** – ситуація, в якій один (або більше) співрозмовників чітко усвідомлюють, що прагнуть „обдурити” партнера і „використати” його.

З погляду традиційних етичних засад можна розрізнити дві основні моделі спілкування: **маніпулятивну** та **актуалізаторську** (коли до співрозмовника ставляться чесно). Виділяють такі відмінності між маніпулятором та актуалізатором.

	Маніпулятор	Актуалізатор
	1	2
1	Брехня (фальшивість). Використовує шахрайські прийоми та хитрі маневри, „ламає комедію”, прагне справити приємне враження. „Почуття” старанно добирає і виражає залежно від обставин.	Чесність (прозорість). Здатність бути собою за будь-яких обставин. Щиросердність.
2	Неусвідомленість (апатія, нудьга). Не усвідомлює значення життя. Бачить і чує лише те, що хоче бачити і чути.	Усвідомленість (відгук, інтерес, життєствердження). Здатність бачити й чути не лише себе, але й інших. Завжди має власну думку.
3	Контроль (замкненість, навмисність). Життя – гра. Зовнішньо зберігає спокій, щоби приховати свої плани від опонента.	Свобода (спонтанність, відкритість). Він – суб’єкт, а не об’єкт, господар свого життя.
4	Цинізм (безвір’я). Нікому не довіряє – ні собі, ні іншим. Поділяє людей на 2 групи: кого контролює він і хто його контролює його.	Довіра (віра, переконаність). Вірить в інших і в себе, вірить в добро і правду. Не ховається від труднощів.
5	Низька самооцінка (самоповага). Болоче реагує на конструктивну критику. Драгується або лякається недоліків.	Висока самооцінка (самоповага, почуття власної гідності). Сприймає себе таким, яким є, визнає свої слабкі риси, спокійно і навіть з вдячністю реагує на

	конструктивну критику. Терпляче і спокійно ставиться до своїх і чужих недоліків.
--	--

Маніпуляція виникає тоді, коли свідомість людини заповнили недовіра та нелюбов – як до себе, так і до інших; коли людина прагне приховати свій справжній психологічний стан, уникнути ризику та досягти за будь-яку ціну гарантованого благополуччя; чути від усіх лише схвалення. Маніпуляція завжди свідчить про комплекс неповноцінності та відсутність духовної культури – бачити в іншому просто маріонетку справді розвинена людина просто не може.

Особливо небезпечні маніпулятори для людей, які знаходяться в екстремальних емоційних станах і втрачають здатність критичної оцінки себе й оточення. Це – **стрес, фрустрація** (негативний емоційний стан розчарування і безвиході, краху надій, усвідомлення неможливості досягти поставленої мети).

Найбільш грубим, примітивним і, на жаль, ефективним видом маніпуляторства є **брехня**.

	Ознаки правдивості	Ознаки брехливості
	1	2
1	Повернуті догори, розкриті до співбесідника долоні, пальці розставлені, руки розімкнені	Ховання рук за спиною, в кишенях, схрещення їх на грудях, на животі, за спиною, стискання підколітників крісла
2	Прямий погляд не нижче за рівень очей співбесідника	Співбесідник менше 1/3 часу спілкування дивиться партеру в очі, часто відводить погляд: чоловіки – на підлогу; жінки – на стелю; погляд, що вислизає
3	Нахил корпусу вперед в бік співбесідника; руки та ноги трохи розведені, плечі вільно опущені	Нахил корпусу в протилежний від співбесідника бік, зціплення кінцівок, напруга плечей
4	Торкання пальцями обличчя (але не органів почуття – рота, носа, вух, очей)	Торкання пальцями носа, рота, кутів губ, щік, потирання пальцем віка, брови, почісування підборіддя
5	Скорочення відстані між партнерами	Збільшення відстані між партнерами
6	Часта доброзичлива	Штучна або безглузда посмішка,

	посмішка	яка щезає раптово; зціплені зуби
7	Розстібнутий піджак, нога витягнута в бік партнера, долоні протягнені вперед	Відтягування, поправлення комірця, потирання долонею шиї нижче потилиці
8	Невимушена жестикуляція	Перебільшена жестикуляція або її повна відсутність; незвична жестикуляція та хаотичні рухи
9	Зваженість добору слів та пружний ритм мовлення	Багатослів'я та обмовки, вигуки типу „гм...”, „ну”, „е-е-е...”, невмотивоване повторювання слів („я, я, я...”); удаване покашлювання
10	Наявність чітких формулювань та увага до деталей	Відсутність чітких формулювань та нехтування важливими подробицями
11	Моментальна реакція на питання	Паузи перед відповідями, занадто довге обдумування відповіді
12	Вмотивований змістом розмови зміни модуляції, гучності та висоти голосу	Невмотивована зміна модуляції, гучності та висоти голосу (співбесідник говорить тихіше, замислюючись, з характерним розтягуванням слів)
13	Коректний вираз емоцій	Невмотивована радість (адже емоційно брехун відчуває особливе захоплення від того, що обдурювання вдається)
14	Нормальне забарвлення обличчя та природна міміка	Неприродні рум'янець та блідість; мигання, неприродна міміка та асиметрія обличчя; тривалість гримаси більше 5 секунд

2. Мовний етикет. Спілкуючись між собою, ми тою чи іншою мірою користуємося правилами мовного етикету. Спілкування завжди починається з 1) **привітання**. Воно відіграє важливу роль, оскільки вчені довели, що наше враження про людину закладається протягом 10-15 секунд, і потім його вже важко виправити. Отже, від того, як ви привітаєтесь, залежить і успіх вашої розмови. Тут на допомогу приходять **етикетні формули**: *пані (пан). Високоповажний, дорогий...* Далі 2) правила гарного тону радять **поцікавитися життям співрозмовника**, і лише після того приступати до розмови. 3) У ході розмови ви будете постійно звертатися до співрозмовника не лише за ім'ям, але й на „ти” або „ви”. *Загальні правила вживання ВИ:*

- Коли використовуємо ім'я та по батькові; *Ви Тарасе Павловичу*

- Коли використовується лише ім'я; *Ви Тарасе*

- Звертання підлеглого до начальника і **начальника до підлеглого**;

4) до питань мовного етикету відноситься також вміння гарно й ввічливо подякувати. 5) невміння відповісти на комплімент – типова ситуація. 5) ми часто стикаємося з девальвацією благодіяння (ми відчуваємо, що повинні згодом „віддячити”, але коли і в якій формі – найчастіше не знаємо (якщо про це не було домовлено раніше) виникає тривога, і найпростішим шляхом її подолання є знецінення благодіяння, тобто його девальвація). Є такі її види:

- девальвація дії як такої (*Мені цього не дуже-то й треба було; Те, що він зробив, -- дурниця*);

- девальвація мотиву благодіяння (*Це було потрібно йому більше, ніж мені*);

- благодіяння знецінюється за давністю (*Що ж я – все життя повинен бути йому вдячним; Ну, згадав – та коли це було*);

- девальвація засобів благодіяння (*Йому це нічого не коштувало, лише один телефонний дзвінок*);

- девальвація зусиль, що не дали результатів (*Що з того, що вона пробувала це зробити, -- але ж не збрехала*).

3. Психологічна готовність до спілкування: концентрація уваги та тренування пам'яті.

1. Поняття про увагу.

Увага – мимовільна чи довільна зосередженість індивіда на певному об'єкті своєї діяльності. Це не самостійний психічний процес, а, швидше, його необхідна умова.

Вид уваги	Умови виникнення	Основні характеристики
Пасивна, мимовільна	Дія сильного, значущого або ж контрастного подразника, який викликає емоційну реакцію. Вона завжди пов'язана з якостями об'єкта, або ж потребами, інтересами,	Мимовільність, легкість виникнення і переключення уваги

	емоціями чи психічним станом людини	
Активна, довільна	Людина спрямовує всі свої сили на вирішення даної проблеми. Глибоке усвідомлення мети сприяє зосередженню	Спрямованість уваги вимагає вольових зусиль, часто навіть стомлює.
Післядовільна	Людина захоплюється якоюсь справою, спочатку непривабливою, але, втягнувшись, продовжує її, вже не докладаючи зусиль. Вольова напруга зменшується, неухильно зростає й посилюється інтерес до об'єкту	Чим більше наше заглиблення в процес розв'язування складного завдання, тим менше треба довільного зосередження. Увага змінюється: вона зберігає, як довільна, навмисний характер; з мимовільною ж її зближує відсутність вольових зусиль. Проте це особлива після довільна увага.

Для зосередження (концентрації уваги) кожен добирає різні прийоми (щоб було тихо; щоб було гамірно; занурюючи ноги у воду; запах різних продуктів поруч та ін.).

Аби навчитися концентрувати увагу, слід глибше ознайомитися з її властивостями.

Властивості уваги

Концентрація (увага поглинається одним об'єктом). Смерть великого математика грецького, який у Сіракузах, обложеному римлянами, був настільки захоплений вирішенням математичних і оборонних проблем, що навіть під занесеним над ним мечем гукнув римському легіонерові лише одне: не чіпай моїх креслень!

Стійкість (тривалість зосередженості уваги на об'єкті). Природне коливання уваги заважає зосередитись. Сучасна людина, на яку з усіх боків плине різноманітна інформація, зосереджується у спокійному стані 2 секунди. А ось великий діяч буддизму Цзонхава, перш ніж здійснити великі релігійні реформи, 9 років сидів непорушно, вдивляючись в одне і те саме місце на стіні, розвиваючи у такій концентрації уваги духовний зір та волю.

Переключення уваги (довільне перенесення її спрямованості з одного об'єкта на інший, при цьому зберігається висока продуктивність). Невміння переключитися з одного предмета на інший називається **неуважністю**, яка проявляється в загальній нестійкості уваги або в дуже глибокому зосередженні лише на одному об'єкті.

Обсяг уваги визначається кількістю об'єктів, на яких одночасно зосереджується індивід. Середній обсяг уваги дорослої людини – 4–6 об'єктів одночасно, дитини – 2–3.

Розподіл уваги (можливість одночасного виконання індивідом дій з ріднорідними об'єктами). Яскравий приклад Юлій Цезар, негативний приклад одночасного виконання дій – на лекції писати лекцію і грати в морський бій.

Існують різні вправи, спрямовані на перевірку та розвиток уваги – відшукати в лабіринті вихід; знайти, з якими цифрами поєднані букви, зв'язані між собою заплутаними лініями; відтворити візерунок по пам'яті (зорова увага); диференціювати звуки, які доходять з вулиці (слухова увага).

Пам'ять

Це процес збереження інформації для подальшого використання.

Виділяють **різні види пам'яті**:

- **Залежно від об'єкта запам'ятовування:**
 - словесно-логічна (думки, поняття, судження);
 - емоційно-образна (образи-уявлення про предмети, їхні властивості та зв'язки між ними);
 - рухова (м'язова).
- **За тривалістю закріплення і збереження матеріалу:**
 - короткочасна;
 - тривала
- **За участю волі:**
 - мимовільна (запам'ятовування та відтворення матеріалу без спеціальної мети відтворити або пригадати його);
 - довільна (навпаки).
- **За усвідомленням (розумінням) змісту матеріалу пам'яті:**
 - смислова (розуміння того, що запам'ятовується);
 - механічна (запам'ятовуються речі, які до кінця не усвідомлюються).

Основні правила довільного запам'ятовування:

1. Розуміння матеріалу.
2. Чітке визначення мети, завдання запам'ятовування.

3. Стійкі мотиви до запам'ятовування.
4. Визначення основної думки.
5. Логічне згрупування матеріалу, тобто встановлення внутрішніх зв'язків між логічно завершеними частинами.
6. Встановлення зв'язків нового матеріалу з попереднім.
7. Сприятливий психічний стан для засвоєння матеріалу.
8. Використання того типу пам'яті, який у вас переважає, але не обмежуватися ним.
9. Чергування запам'ятовування з пригадуванням (повторенням) попередньої інформації. Матеріал, якщо його не повторювати, забувається через 48 годин.

4. Роль контактної зони в комунікації. Соціальні ролі. Інформацією при спілкуванні насичений також і міжособистісний простір, або **контактна зона** – *неусвідомлена дистанція, яка стихійно встановлюється в процесі спілкування між людьми*. Це – типовий пара-мовленнєвий фактор, який, проте, суттєво впливає на мовленнєву комунікацію та її результати. Вона визначається насамперед об'єктивними факторами – наприклад, залежить від щільності населення у країні, де проживає людина. А.Піз у своїй книзі „Мова рухів тіла: як читати думки оточуючих за їхніми жестами” наводить такі **основні види контактних зон**:

- *Інтимна зона* (від 15 до 45 см), у яку допускаються лише найближчі родичі та інтимні друзі.
- *Особистісна зона* (від 46 см до 1,22 м), у яку можуть проникати звичайні друзі та знайомі.
- *Соціальна зона* (від 1,22 до 3,6м) – відстань, якою західна людина відгороджується від сторонніх та малознайомих людей.
- *Публічна зона* (понад 3,6м) – дистанція, при якій людина, звертаючись до великої групи людей, відчуває себе комфортно.

Ці характеристики – не абсолютні!!!

☺ *У деяких західних країнах автобус просто не поїде, коли хтось стоїть, у кожного має бути комфортабельне місце для сидіння. Зберігається своя зона контактна. А в Україні у кожному набитому автобусі – інтимна контактна зона???*

Для мешканців міста нормальною відстанню при привітанні є приблизно 0,5 метра. Для мешканців села контактний простір є більшим, тому їхня відстань у цьому випадку буде складати 1 метр і більше. Крім того, городянин, готуючись до рукоштовання, зробить крок уперед, а селянин – нахилиться.

Соціальні ролі

Процес соціалізації пов'язаний із засвоєнням людиною соціальних ролей, які можуть бути різними і змінюватися. **Соціальна роль** – це поведінка в певній ситуації, яка регулюється різними нормами, встановленими у суспільстві. Це *соціальна функція, схвалений образ поведінки, яка очікується суспільством*. Більшість людей виконують у житті одразу кілька ролей, постійно переходячи від одної до іншої. Це, наприклад, визначені природою статеві ролі (чоловік-жінка) та сімейні ролі (чоловік-дружина, батьки-діти); це й визначені культурою суспільства професійні ролі (студент-викладач; начальник-підлеглий) та ін. Виділяють також соціально зумовлені характеристики особистості: статус, позиція, ранг.

ПИТАННЯ ТА ЗАВДАННЯ ДО ЛЕКЦІЇ 7

I. Питання.

1. Яке поняття називається асертивністю?
2. Наведіть типи та приклади девальвації благодіянь.
3. Які ознаки маніпулятора ви знаєте?
4. Розкрийте особливості спілкування актуалізатора.
5. Які основні види уваги та пам'яті є?
6. Які соціальні ролі ви знаєте?

II. Завдання.

1. Спробуйте запам'ятати 20 слів з відповідною нумерацією. Дається 40 секунд. Запишіть те, що запам'ятали.

- | | |
|----------------|----------------|
| 1. Українець. | 11. Масло. |
| 2. Економіка. | 12. Папір. |
| 3. Каша. | 13. Тістечко. |
| 4. Татуювання. | 14. Логіка. |
| 5. Нейрон. | 15. Соціалізм. |
| 6. Кохання. | 16. Дієслово. |
| 7. Ножиці. | 17. Прорив. |
| 8. Совість. | 18. Дезертир. |
| 9. Глина. | 19. Свічка. |
| 10. Словник. | 20. Вишня. |

$$\text{Продуктивність } \frac{100}{20} = \%$$

2. У художніх текстах знайти приклади маніпуляції та актуалізації = по 2 приклади на кожний.

3. У художніх текстах знайти по 2 приклади на кожний – правдива інформація та брехлива інформація.

4. Утворіть асоціативні зв'язки, спробувавши співвіднести поняття п'ятьма способами: а) *трикутник – виноград*; б) *місяць -- масло*; в) *стовбур – небо* через порівняння, асоціації.

ЛЕКЦІЯ 8. СТАНДАРТНІ ЕТИКЕТНІ СИТУАЦІЇ

1. Вітання.
2. Звернення до незнайомої людини. Знайомство.
3. Запрошення. Вибачення.

1. Вітання. Зустрічаючись, знайомі люди вітаються. Вітаються між собою і незнайомі. Це залежить від традицій, соціальної належності людей, обставин, у яких перебувають люди, вихованості. Так, на Західній Україні 3–4 десятиліття тому в селах віталися з незнайомою людиною всі молодші від неї, а подекуди і старші. В окремих місцевостях це трапляється і нині. Стародавні єгиптяни запитували: Як пітнієш?, античні греки: Радуйся!, а сучасні монголи зясовують: Як кочуєш? Як худоба? Проте всім вітанням властива **однакова спрямованість**: *засвідчити увагу до людини, гречне ставлення до неї, побажати їй чогось доброго, спитати, чи з нею все гаразд.*

Українська мова багата на вітальні формули. Вислови: *Доброго ранку! Добрий день! Доброго вечора!* є стилістично нейтральними. Їх у відповідну пору можуть вживати адресанти всіх категорій до адресатів будь-якого соціально-комунікативного статусу.

У минулому вживалася і формула *Добрий досвіток!* Словник за редакцією Б. Грінченка тлумачить *Добри-світок!* як привітання, що використовується тільки рано-вранці. Після світанку вживалося *Добридень!*, яке означало не лише *Доброго дня*, а й *Доброго ранку*.

Формулами *Вітаю тебе! Радий бачити вас! Моє шанування! Дозвольте вас привітати!* вітаються переважно люди середнього і старшого покоління. + *Доброго здоров'я!*

У Галичині в сільській місцевості люди, в основному чоловіки старшого і середнього покоління, вітаються також словами *Дай, Боже, щастя! Дай, Боже, здоров'я!* Коли людина працює, їй кажуть: *Боже, помагай!* А вона відповідає: *Дай, Боже, і вам, дякуємо!*

У народному мовленні і досі збереглися вітання-побажання: *З неділею святою будьте здорові! Зі святом будьте здорові!*

Мешканці Західної України вітаються фразою *Слава Ісусу Христу!* І їм відповідають: *Слава навіки! Навіки слава Богу!*

Говорять також: *Здоров! Привіт! Здрастуйте!*

В українців не заведено, як в інших народів, словесно вітатися протягом дня під час кожної зустрічі. Але зустрітися поглядом, приємно посміхнутися або й кивнути головою завжди потрібно.

Вітальні репліки-відповіді комунікативного партнера можуть бути іншої структури і лексичного складу, ніж репліки-вітання. Це залежить від соціально-статусних ролей учасників комунікативного акту, характеру взаємин між ними, особливостей комунікативної ситуації.

Існують, однак, вітальні формули з **облігаторними** (обов'язками) формулами-відповідями, заміна яких неможлива без порушення нормативності мовлення. Наприклад: *Слава Україні! – Героям слава!; Христос воскрес! – Воістину воскрес!*

Після вітальних фраз мовлення часто продовжується **фатичними** фразами. Ці фрази мають призначення не повідомляти інформацію, а надавати природності спільному перебуванню з іншою людиною, привернути до себе її увагу, підготувати до сприйняття інформації. Наприклад: *Як ся маєте? Як поживаєте? Що нового? Як справи?* На них достатньо подякувати і обмежитися короткою фразою: *Прекрасно! Добре! Нічого! Погано!* Давши відповіді, необхідно, у свою чергу, запитати те саме у свого партнера з комунікації.

Хто має вітатися першим?

За усталеним звичаєм першим вітається чоловік із жінкою, молодий із старшим, підлеглий з начальником. Молода жінка перша кланяється літньому чоловіку", – пишуть словацькі автори Е.Крижан і Ю.Орлик. Треба знати, що в Англії, наприклад, жінка, щоб „уповноважити” чоловіка вклонитися їй, вітається з ним першою.

На загал щодо вітання є дуже розумне правило: першим вітається той, хто краще вихований. **Однак першими мають вітатися молодші зі старшими, чоловіки з жінками, соціально нижчі з соціально вищими.**

Першим, незалежно від віку, статі, посади, вітається той, хто проходить повз когось або переганяє його. І звичайно, той, хто підходить до гурту, заходить у приміщення тощо. В гостині спочатку вітаються з господинею, потім з господарем, а тоді з рештою присутніх, не обминаючи й дітей.

Коли зустрічаються пари, то спочатку вітаються жінки з жінками, тоді жінки з чоловіками і насамкінець чоловіки між собою.

Словесні вітання супроводжуються невербальними знаками з такою ж (вітальною) семантикою: жінки – плавним нахилом голови, чоловіки – легким схиланням верхньої частини тулуба і / або голови, молоді люди – такими ж, але трохи нижчими поклонами.

Вітаючись через вулицю, не потрібно кричати. Достатньо зорового контакту і нижчого поклону. Якщо відстань перевищує 30 кроків, можна не вітатися.

Важливим невербальним знаком вітання є потиск рук. Це елемент європейської культури спілкування. Англійці, приміром, використовують цей знак не часто, а в німців, навпаки, рукостискання дуже поширене. **Треба пам'ятати, що першим руку подає старший молодшому, жінка чоловікові, соціально вищий нижчому, а не навпаки. Подають тільки праву руку. Чоловіки, подаючи руку, підводяться. Жінки, коли вітаються з чоловіками або молодшими жінками, можуть подавати руку сидячи.**

Поцілунком вітаються чоловік з дружиною, наречені, родичі, рідше – близькі друзі. В Україні колись був звичай цілувати в руки батьків, родичів, загалом старших людей, з якими віталися зблизька.

Уставання теж належить до арсеналу знаків вітання. *Чоловіки, крім похилих віком, хворих, вітаючись, завжди повинні підвестися. Жінки підводяться тільки тоді, якщо друга особа набагато старша.*

2. Звернення до незнайомої людини. Знайомство.

Стандартна послідовність фраз у розмові з незнайомою людиною може мати вигляд такого алгоритму:

- Вітання: *Доброго ранку!*
- Вибачення і прохання: *Вибачте, що затримую Вас!*

Скажіть, будь ласка...

- Подяка: *Щиро дякую*
- Вибачення: *Вибачте, що затримав Вас*
- Прощання: *До побачення!*

Розмову з незнайомою людиною треба обов'язково починати з вітання.

Знайомство. Для успішного етикетного спілкування комунікаторові потрібен певний мінімум інформації про свого мовленнєвого партнера (партнерів). Цей мінімум становить передусім особова назва: ім'я чи ім'я і прізвище, ім'я і по батькові – або всі ці три компоненти, залежно від віку партнера, ситуації та ін. До цього мінімуму може входити також інформація про фах комунікатора, посаду, заклад праці, навчання, місце проживання і под. Важливі відомості про захоплення

комуніканта. **Знайомство** можна окреслити як встановлення контакту між людьми із повідомленням ними чи про них комунікативного мінімуму знань, потрібних для спілкування.

Повідомити про себе цю інформацію по-українському називається **відрекомендуватися**. *Відрекомендовуватися може молодший старшому, підлеглий начальнику, чоловік жінці. Тільки молода жінка відрекомендується (а таки краще, щоб була відрекомендована) чоловікові літньому або ж високого соціального становища.*

Відрекомендуватися належить і коли говориш по телефону.

3. Запрошення. Вибачення. Комунікативний зміст **запрошення** полягає у зверненні до адресата з проханням *прибути до адресата або в яесь місце з певною метою – в гостину, на урочистості, презентацію, змагання* і под.

Запрошення на „малі” заходи, тобто з невеликим числом присутніх, робляться усно – безпосередньо або телефоном. На „великі” заходи запрошують у письмовій формі. Залежно від характеру комунікативної ситуації, намірів адресанта тощо застосовуються різні формули запрошення. Фахівці поділяють їх за **стильовою тональністю** на: **нейтральні** – *Я запрошую тебе...; Я хотів би запросити...;* **підвищені** – *Дозвольте запросити Вас...; Маю честь запросити тебе...;* **знижені** – *Приходьте, будь ласка...; Прошу заходити...*

Для **позитивної відповіді** адресат використовує репліки: *Дякую! Вдячний за запрошення! Добре! З радістю!* **Негативну відповідь**, тобто відмову, можна дати за допомогою таких стереотипних фраз: *Дякую, але не можу; Я б із радістю, але мені не дозволяє час; Даруйте, я вимушений Вам відмовити через незалежні від мене причини.* **Ухильна відповідь** на запрошення може звучати так: *Дякую, може, прийду; Вдячний за запрошення! Але мені треба подумати; Твердо не обіцяю: не знаю, як складуться обставини.*

Вибачення – це прохання виявити поблажливість, простити провину. Мовець має вибирати з чималої парадигми фраз українського мовного етикету таку формулу, яка була б сумірна провині й водночас давала можливість досягти бажаного результату: *Вибачте, будь ласка; Даруйте мені; Пробачте, якщо зможете; Я повинен вибачитися перед тобою; Я маю перепросити Вас; Я так завинив перед тобою.* **Вибач.** (Наказовий спосіб + давальний відмінок або орудний з відмінком).

Стандартні **відповіді-реакції** на вибачення звучать так: *Нічого! Немає за що вибачатися! Не варто хвилюватися! Дрібниці! Що сталося, те сталося! Я приймаю твоє вибачення; Тут є і моя вина; Я не приймаю Вашого вибачення.*

ПИТАННЯ ТА ЗАВДАННЯ ДО ЛЕКЦІЇ 8

I. Питання.

1. Який алгоритм знайомства ви знаєте?
2. Назвіть основні етикетні українські формули привітання.
3. Яка особливість вибачення по-українськи?
4. Наведіть приклади запрошення.

II. Завдання.

1. У народних українських піснях знайдіть звертання, проаналізуйте їх за: будовою, естетичним наповненням.
2. Випишіть із творів української художньої літератури сцени із знайомством. Складіть алгоритм знайомства.
3. Шляхом анкетування доберіть 5–8 текстів (розмовний стиль), у яких були б наявні привітання і вибачення. Прокоментуйте їх.

ЛЕКЦІЯ 9. КОМУНІКАТИВНИЙ КОДЕКС

1. Поняття комунікативного кодексу.
2. Принципи та максими спілкування.
3. Правила спілкування.

1. Поняття комунікативного кодексу. Комуніканти, вступаючи у спілкування свідомо і цілеспрямовано, повинні дотримуватися *комунікативного кодексу*.

Комунікативний кодекс – система принципів, правил і конвенцій спілкування, які регулюють мовленнєву поведінку учасників комунікації й ґрунтуються на певних категоріях і критеріях (за Ф.С.Бацевичем).

Складниками КК є принципи спілкування – найзагальніші вимоги до процесу інтерації в межах комунікативного спілкування, вимоги до всіх учасників спілкування; правила спілкування – вимоги до одного з учасників спілкування (адресанта чи адресата), яких він повинен дотримуватися; конвенції спілкування – звичаї (або домовленості) у процесах спілкування, певні елементи культури, які

можуть варіюватися, не впливаючи на стратегії і тактики спілкування (сидіти чи обов'язково стояти – які звичаї).

В основі КК – *комунікативна мета* і *комунікативний намір*. Наприклад, комунікативна мета мовця – переконати співбесідника у власній правоті. Система його комунікативних намірів охоплює аргументацію власної правоти й аналіз помилок співбесідника. Комунікативному акту нічого не загрожує, поки мовець залишається в межах першого комунікативного наміру. При переході до 2 комунікативного наміру (аналізу помилок співрозмовника) можуть виникнути збої в комунікації, оскільки це стосується особистісної сфери адресата (хто слухає). Може статися конфлікт. Необхідно узгодити ці два наміри.

Принципи, правила і конвенції спілкування можуть бути застосовані учасниками інтеракції в тому разі, коли комуніканти спираються на критерії ведення розмови, тобто критерії комунікативного кодексу. Найважливішими критеріями вважають: **критерій істинності** (відповідність дійсності тому, про що йдеться у спілкуванні) і **критерій щирості** (вірність комуніканти собі, своїй сутності). За першим критерієм – інформація про світ не створюється, а за другим – мовець насправді презентує своє ставлення до дійсності.

2. Принципи та максими спілкування. У налагодженні правильного і ефективного спілкування важливими є **принципи** та **максими** спілкування.

Найголовніші принципи – 1) **принцип кооперації** – американський логік Г.-П.Грайс; 2) **принцип ввічливості** – амер. дослідник прагматики Дж.Ліч. Отже:

➤ **принцип кооперації.** *Сутність: полягає в тому, що в нормальних умовах, коли учасники спілкування бажують досягти взаєморозуміння, вони намагаються будувати свої повідомлення так, щоб повідомлення 1 комуніканта допомагало руху в потрібному напрямі повідомлень іншого комуніканта. ЦЕ ЄДНІСТЬ МАКСИМ (основне правило – максима).*

Отже Грайс виокремлює 4 МАКСИМИ: **повноти інформації, якості інформації, релевантності, маневри.**

Максима повноти інформації: пов'язана з дозуванням інформації, задіяної в комунікації (якщо мені від вас потрібно знання 8 тем, то не менше і не більше). *Постулати цієї максими:* -- висловлювання повинно мати не менше інформації, ніж потрібно; -- висловлювання повинно мати не більше інформації, ніж потрібно.

Максима якості інформації: передбачає істинність висловлювання. *Постулати:* не говори того, що вважаєш неістинним; не говори того, для чого в тебе немає достатніх підстав.

Максима релевантності (відношення): учасники спілкування для досягнення мети повинні здійснювати доцільні комунікативні вчинки, які не суперечать кооперативній інтеракції. *Постулати:* не відхилятися від теми; бути релевантним, тобто говорити по суті. Ця максима дуже складна для мовців.

Максима маневри: (способу) – полягає у зверненні до способу передавання інформації, тобто пов'язана не з тим, про що говориться, а з тим, **ЯК** говориться. *Постулати:* висловлюйся чітко; уникай незрозумілих висловів; уникай неоднозначності; будь лаконічним; будь організованим (повинна бути попередня добра підготовка у внутрішньому мовленні).

Єдиного погляду щодо принципів і постулатів не існує!

Так, Д. Гордон і Дж. Лакофф виокремлюють постулати щирості й мотивованості; А. Баранов – конструктивізму й функціоналізму, Г. Парре – принцип релевантності (найголовніший).

2 принцип – **принцип ввічливості (етикетності).**

Суть принципу Етикетності – у максимальному «піднятті» образу свого співрозмовника.

Максим принцип: тактовності, великодушності, схвалення, скромності, згоди, симпатії.

Максима тактовності: максима меж особистісної сфери (приховані комунікативні наміри, уникнення потенційно небезпечних тем, тем, неприємних співбесідникові), обережності у поводженні з комунікативною стратегією співбесідника. Враховує чинник дистанції щодо мовної комунікації: начальник – підлеглий, друг – друг, ворог – ворог та ін.

Максима великодушності: полягає у необтяжуваності співбесідників розмовою, в захисті їх від постійного домінування у процесі КА. Не можна адресатові нав'язувати власну комунікативну стратегію (рівномірна ініціатива). Наприклад: Замість: **прийдіть до мене о 18.00** треба говорити: **Ви не могли б прийти до мене о 18.00?** КОМФОРТНІСТЬ має бути. Непряма тактика!

Максима схвалення: позитивна оцінка інших. Максима позитивної налаштованості в комунікації. (Не засуджуй інших!).

Максима скромності: відхилення компліментів (похвал) на власну адресу. Однак обережно відхиляти, щоб не образити. Неприйнятні: «я завжди все розумію; я нічого не тямлю в цьому!» ОДНАК треба підтримувати нейтральний власний імідж!

Максима згоди: це не опозиційність у спілкуванні, протилежність стереотипному твердженню, що у суперечці народжується істина: «У суперечці народжується істина, але гине симпатія!» Треба робити певні комунікативні поступки.

Максима симпатії: полягає у доброзичливості й часто є умовою «роботи» інших максимумів ввічливості.

Однак максими можуть і суперечити одна одній. Потрібен тоді компроміс!

3. Правила спілкування.

Класифікація Валерія Дем'янкова правил спілкування

- ✓ правила ведення розмови (+ Д. Карнегі правила фонові);
- ✓ соціолінгвістичні правила.

Правила ведення розмови:

- те, про що повідомляється, має бути істинним;
- усе необхідне для розуміння адресанта повинно бути наявне в мовленні;
- мовець сподівається, що адресат повірить йому;
- запитання передбачає відповідь;
- наказ, прохання тощо передбачають виконання дії.

Правила переконування Д. Карнегі (додає до правил ведення розмови попереднього вченого):

- ✓ фонові правила;
- ✓ стратегічні правила.

Фонові правила:

- виявляйте повагу до думки інших, ніколи не говоріть опоненту, що він не має рації;
- оцініть ситуацію очима опонента;
- виявляйте симпатію щодо думок та інтересів співрозмовника;
- апелюйте до благородних мотивів, впливаючи на думку опонента.

Стратегічні правила

- якщо в певному епізоді спілкування ви відчули нелогічність власного висловлювання або його суперечливість, визнайте це якомога раніше, поки ініціативу не перехопив опонент;
- починайте суперечку активно;
- намагайтеся, щоб опонент не міг сказати «ні», вибудуйте ланцюжок аргументації таким чином, щоб він говорив «так»;
- нехай опонент говорить основний час – так швидше виявляться його помилки;

➤ вибудуйте розмову так, щоб опонент думав, що нав'язані йому ідеї – його власні;

➤ якщо маєте аргумент, з яким опонент не може погодитися, то сформулюйте його якомога пізніше (або взагалі не називайте його, опонент сам наштотхнеться на нього);

➤ викладайте свої думки так, щоб вони відповідали настрям співбесідника;

➤ якщо ви хочете «перетягти» на свій бік людину дотепну, дайте їй можливість показати свою дотепність.

Соціолінгвістичні правила (2 за Дем'янковим).

✓ правила альтернативності (визначають можливість альтернативи висловлювання в конкретний момент: форма Ти або Ви);

✓ правила спів появи (передбачають спільну співпояву в певному контексті різних елементів: вкраплення у літературному мовленні елементів жаргону чи діалекту);

✓ правила послідовності (визначають доцільність конкретного способу часової упорядкованості одиниць дискурсу: Ало, Юрко? Чи Юрко? Ало!).

Конвенції спілкування: елементи культури, які можуть варіюватися, не порушуючи стратегій і тактик спілкування:

▪ конвенція вираження здатності (якщо хтось може щось обіцяти, то треба очікувати здійснення дії);

▪ конвенція висловлювання бажання. (попередньо перед бажанням ми просимо дозволу: дозвольте відчинити двері?);

▪ конвенція дозволу (коли просять дозволу, то треба очікувати, що людина виконає цю дію, якщо буде дозвіл);

▪ конвенція висловлювання наміру (коли каже про намір, то слід очікувати виконання цього наміру).

ПИТАННЯ ТА ЗАВДАННЯ ДО ЛЕКЦІЇ 9

I. Питання.

1. Назвіть основні поняття комунікативного кодексу.
2. Що називається максимою спілкування?
3. Які правила спілкування ви знаєте?
4. Розкрийте особливості принципів спілкування.

II. Завдання.

1. Знайдіть ілюстрації до принципу кооперації та принципу ввічливості у різних стилях.

2. Випишіть приклади конвенцій із текстів публіцистичного та розмовного стилів.

ЛЕКЦІЯ 10. НЕЙРО-ЛІНГВІСТИЧНЕ ПРОГРАМУВАННЯ

1. Особливості нейро-лінгвістичного програмування. Рапорт.
2. Прийоми (методи) впливу НЛП.

1. Особливості нейро-лінгвістичного програмування.

Рапорт.

Засновниками НЛП вважають американського лінгвіста Річарда Бендлера (англ. *Richard Bandler*) та його учня, програміста Джона Гріндера (англ. *John Grinder*), що вперше репрезентували метод в 1973 році. Вони вирішили дослідити методи, якими працюють найкращі психотерапевти (Мілтон Еріксон, Вірджинія Сатір, Фриц Перлз, Бейтсон) і чому їхні дії настільки ефективні. Бендлер, як лінгвіст, аналізував словесні прийоми, які використовувалися при видачі інструкцій іншій людині, а Гріндер, як математик, зводив це все в певні алгоритми.

Назва **НЛП** походить від комбінації слів, що описують неврологічні процеси («нейро»), мови («лінгвістична» частина) та поведінкових ознак, що містить в собі «програмування». Згідно з висновками Бендлера та Гріндера, НЛП – це модель людського внутрішнього досвіду та комунікації, використовуючи принципи НЛП можливо описати будь-яку людську активність детальним способом, що дозволяє виконувати легко та швидко стійкі зміни цієї активності. Свого роду енциклопедія поведінки людини в тих чи інших ситуаціях.

Рапорт (фр. *rapport* – «повідомлення», «стосунок», «зв'язок») – тип зв'язку і зв'язок між людьми, який характеризуються наявністю взаємних позитивних емоційних відносин і певною мірою взаєморозуміння. Поняття рапорта зазвичай уживається в декількох широких і вузьких спеціалізованих значеннях у психології для характеристики типу зв'язку, який встановлюється:

- у будь-яких позитивних стосунках людей;
- у різних близьких міжособистісних стосунках;
- у функціональних стосунках людей в природних або штучних умовах.

Особлива увага встановленню і вивченню рапорта приділяється в гіпнозі і психоаналізі, оскільки вважається, що без рапорта здійснення ефективного гіпнозу або психоаналізу неможливе.

Професор Клаус Меллер з колегами фірми «ГМІ» розробили цікавий курс успішного сервісу – «Людина перш за все», у якому значна увага приділяється таким комунікативним вмінням людей, як

рапорт і пейсинг, що розуміються як база для гармонійного спілкування.

Рапорт (відображення один одного у спілкуванні) можна проілюструвати таким прикладом. Закохана пара сидить у ресторані, вони дивляться один одному у вічі, повторюють пози один одного (інтуїтивно), рухи (однаковими жестами піднімають бокали тощо). Вони «відображають» один одного не тільки мовою тіла, а й мовленням. Це – ситуація рапорту. Помічено, що вона пов'язана із однаковою гучністю голосу, схожим темпом мовлення, словесним рядом, жаргоном, зворотами, навіть дихають такі люди в одному ритмі. І тобто це означає, що почуття, думки, інтереси людей знаходяться у гармонії, що вони є опорою один для одного, резонуючи думками, почуттями, вчинками. Контактуючи з іншими людьми, ми йдемо звичайно двома шляхами:

- концентруємося на відмінностях, які існують між нами;
- концентруємося на схожості, на злагоді, подібності у всьому.

Рапорт вимагає від нас зусиль концентрації на схожості, подібності, єдності й злагоді. Ви помічаєте, що тоді вам легше контактувати з цією людиною, співрозмовником. Вам імпонує, подобається, Вам приємно спілкуватися й працювати разом. Такі люди легше сприймають критику, відкриті для змін, активніше прагнуть до участі у загальній справі. Тому рапорт — це найкращий тип ділових стосунків між людьми. На Заході спеціально навчають техніці рапорта для покращення сервісу між працівником та клієнтом. Перебуваючи у ситуації рапорта, люди підсвідомо підлаштовуються один під одного.

2. Прийоми (методи) впливу НЛП.

Узагальнивши теоретичні й практичні напрацювання західних (С. Андреас, С. Бавістер, К. Бертон, Б. Боденхамер, Р. Броді, А. Вікерс, Д. Делозьє, Р. Ділтс, Б. Зайдл, Л. Кемерон-Бендлер, Д. Молден, Д. О'Коннор, Г. Олдер, Р. Реді, В. Сатір, Д. Сеймор, Т. Стил, П. Хатчинсон, Б. Хезер, С. Хеллер, М. Холл, П. Янг та ін.) і російських (А. Бакіров, Н. Владиславова, Д. Воеділов, Т. Гагін, С. Ковальов, С. Уколов) спеціалістів із НЛП, можна виділити дві групи прийомів (методів) впливу: нелінгвістичні та лінгвістичні.

Лінгвістичні технології:

1) *прийом зміни фокуса уваги в часовому просторі*: блокування думок про минуле, орієнтація людини, групи, мас на позитивний результат (розв'язання нагальної проблеми) на сучасному етапі і в майбутньому; перенесення фокуса уваги об'єкта впливу зі спроб

змінити поведінку інших на те, що він самостійно може зробити для поліпшення ситуації;

2) *прийом імперативної персеверації* (лат. *persevere* – вперто роблю): неодноразове повторення жорстким, гіпнотичним голосом певного твердження. У політичній сфері найчастіше вживаються гасла-обіцянки ("коли моя політична сила прийде до влади, то вже в перший місяць ми зробимо..."). Основою цього прийому є спекуляція на схильності значної частини людей підкорятися батьківській волі, яку імітує маніпулятор упевненим голосом та інтонацією;

3) *прийом "зв'язки"*: штучне умонтування необхідної інформації, потрібного відеоряду в позитивний чи негативний контекст залежно від мети, яку ставить перед собою маніпулятор. Мовою НЛП цей процес зветься "якірне позиціонування через уведення в синонімічний ряд";

4) *прийом "розкручування"*: навмисна зміна рівня або масштабу розгляду проблеми чи суперечності. Цей прийом є одним із найпоширеніших технологій у нейролінгвістичному програмуванні, ефективним способом роботи із семантичним простором людини, групи, мас. У разі його застосування аналізований предмет (ситуація, діяльність, проблема тощо) залежно від цілей "розкручування" зменшується, зростає або переводиться в паралельну площину з метою звуження чи розширення "карти". Це дає змогу ініціаторові впливу отримати необхідну реакцію (активність або пасивність).

У нейролінгвістичному програмуванні застосовуються **три типи "розкручування"**, здатні активізувати діяльність людини, групи, мас: а) "розкручування вгору", яке дає змогу різко, до вищих цінностей, підсилити мотивацію на зміну (поштовхом може бути питання: "Якщо ви цього досягнете, то що зможете зробити?"); б) "розкручування вниз", що сприяє визначенню конкретних перешкод та способів виконання задуманого ("Які наявні проблеми?" "Як зрушити справу з місця?"); в) "розкручування вбік", яке уможливило використання аналогії, чужого досвіду для розв'язання проблеми ("Поміркуймо, як інші виходять з аналогічної ситуації?" "У чому вони вбачають ресурси прориву?");

5) *прийом рефреймінгу (зміни) контексту*: стимулювання здатності людини, групи, мас поглянути на поведінку чи подію під іншим кутом; зміна контексту на такий, у якому те, що пов'язане з проблемою, постає як певний позитив, цінність. Цей прийом базується на тому, що конкретне переживання, поведінка, подія мають здатність набувати різного змісту й зумовлюють неоднакові наслідки відповідно до контексту. В його основі – з'ясування питання, коли і в якій ситуації

таку поведінку чи подію можуть кваліфікувати як позитивну. Політичні маніпулятори використовують прийом рефреймінгу контексту в ширшому діапазоні, ніж психотерапевти: залежно від політичної доцільності вони можуть уміщувати інформацію про поведінку (подію) не лише в позитивний, а й у негативний контекст. Наприклад, назва статті в опозиційній пресі "Страйк шахтарів – це форма активної та ефективної боротьби за власні соціальні права" на противагу офіційній публікації (після певного рефреймінгу контексту) – "Черговий страйк шахтарів – це руйнівний удар по економіці країни за наростаючої кризи";

б) *прийом рефреймінгу змісту*: зміна значення змісту поведінки, події без зміни контексту. Скажімо, залежно від того, яку політичну силу репрезентує джерело інформації, значне поповнення партії С молоддю можна кваліфікувати як "віру підрастаючого покоління в ідеали цієї партії, формування надійного стартового майданчика для прориву на майбутніх виборах" або як "вияв занепаду партії С, від якої відвернулися справжні професіонали та зрілі політики через непослідовність і суперечливість реалізації партійної платформи";

7) *прийом рівності*: відмова від спілкування шляхом боротьби за домінування, підкорення та перехід до принципу рівності. Цей енептістський прийом, який ефективно діє в сімейній психотерапії, політичні маніпулятори часто використовують своєрідно, практично навпаки. Оскільки рівності, злагоді сприяють повна, об'єктивна інформація та демонстрування спільності інтересів учасників комунікаційного контакту, своє завдання маніпулятор убачає в тому, щоб: а) гранично звузити канал достовірної інформації; б) поширити деформовані, неправдиві повідомлення; в) максимально наголосити на відмінностях партнерів чи опонентів по спілкуванню;

8) *прийом псевдовибору*: створення штучної ситуації, котра дає змогу маніпуляторів уникнути етапу агітації, переконання. Банальне питання: "Ви за кого будете голосувати: за лідера партії А чи партії Б?" – знімає інші "критичні питання": "Чи є альтернативні підходи партій А і Б?";

9) *прийом припущення, імплікації* (лат. *implico* – тісно зв'язую): формування думки в такий спосіб, щоб пропустити момент доказу. Зразок передвиборчої обіцянки: "Після виборів представники нашої партії в парламенті обов'язково зроблять все для того, щоб у вашому районі (місті, селі) було збудовано дорогу (завод, бібліотеку), про яку ви просите зараз" (заявляють так, ніби ця політична сила вже в парламенті); зразок рекламного агітаційного плаката: "Чим нам подобається лідер Х?" (виявляється, він нам уже подобається);

10) *прийом "закладання міни" в підрядному реченні*: формулювання та позиціонування думки, спрямованої на підсвідомість, не в головному, а в підрядному реченні з подальшим закріпленням (після паузи) в кількох наступних реченнях. Наприклад: "Якщо ти вже вирішив іти голосувати, то, на мою думку, твоїм поглядам найбільше відповідає лідер партії А - Ну не подобається він, є багато інших... Теж заслужені, теж відомі... Але ти помітив, які гарні вуса в лідера партії Д, як гонорово він говорить...";

11) *прийом умонтованих пресупозицій*: органічне вплітання в контекст речення певного твердження (пресупозиції), яке не змінює свого змісту навіть за умови переформулювання цього речення як заперечного: "Це добре, що ви підтримуєте політика А"; "Це погано, що ви підтримуєте політика";

12) *прийом створення "психічних вірусів"*: "психічний вірус" – це інформація, що існує у свідомості людей, може суттєво впливати на перебіг певних подій і має тенденцію до самовідтворення, самопосилення й самопоширення. До найпростіших "психічних вірусів" належать чутки, мрії, міфи, анекдоти. Мотивацією для їхнього поширення є простий обмін емоціями у спілкуванні для створення ситуації зацікавлення. Складнішими "психовірусами" виступають релігії, ідеології;

13) *прийом зміщення фокуса уваги*: перенесення в процесі спілкування уваги слухача (слухачів) з основних проблем на деталі. Складається враження, що проблеми "ніби розв'язані", і це сприймається як таке, що не підлягає жодному сумніву. Наприклад, політик стверджує: "Після виборів наша політична сила буде ще обирати, з ким їй утворювати коаліцію, адже ми хоч і невелика партія, але будемо володіти "золотою акцією". У цьому вислові слухачеві нав'язують думку, що партія, яку представляє політичний промовець, без сумніву, буде в парламенті; фокус уваги зміщено на подальші її перспективи;

14) *прийом трюїзмів* (англ. truth – правда): використання техніки, яка викликає у співрозмовника бажання погодитись, що різко знижує його здатність до свідомого спротиву й уможливує вплив на підсвідомість; навіювання під "овечою шкурою" трюїзму потрібної для маніпулятора ідеї ("Я чув, що чимало людей у регіонах підтримують партію N"; "Напевно, представники партії N швидко розв'язують соціально-економічні проблеми населення"; "З огляду на це, можливо, й мають рацію ті, хто підтримує партію N");

15) *прийом конкретного образу*: щоб налагодити контакт (установити рапорт), досвідчений маніпулятор під час спілкування

найчастіше вдається до неоднозначних за змістом слів, термінів, оцінок; коли контроль над об'єктом маніпулювання вже встановлено, мова ініціатора впливу стає категоричнішою та конкретнішою: "Якщо ми не прийемо цього рішення, то постраждають діти, жінки, люди похилого віку" (а не просто "люди"); "Наша фракція виступає за те, щоб наступного року було виділено додатково 10 мільйонів гривень на потреби вашої області в соціальній сфері ("10 мільйонів", а не просто "гроші");

16) *прийом неодноразового повторення та виділення ключової тези*: тиражування й акцентування базової тези виступу з метою фіксації її у свідомості та пам'яті співрозмовників. Ключові фрази прийому: "Як я вже зазначав...", "Ще раз...", "Отже, крім мене, ще дуже багато людей нашої партії переконані в тому, що...";

17) *прийом слів-команд*: спекуляція (гра) на гонорі опонента, його намагання демонструвати свою професійність та компетентність. Основними словами-командами є "знаєте", "розумієте", які містять виклик: співбесідник, якщо він себе поважає, повинен бути достатньо поінформованим. Фрази, з яких, як правило, починаються ключові елементи застосування прийому: "Ви, напевне, знаєте про те, що...", "Я переконаний, що ви усвідомлюєте, що...", "Я не сумніваюсь, що ви як фахівець розумієте можливі наслідки процесу...";

18) *прийом використання цитат, які націлюють, програмують*: уживання в потрібний момент крилатого вислову, який підтверджує думку маніпулятора; виголошення необхідної ідеї, концепції після нечітких слів: "Я не пам'ятаю, хто це сказав, але ці слова мають певну цінність..."; "Я згадую слова одного видатного діяча..." тощо;

19) *прийом застосування метафор і притч*: пряме переміщення необхідної маніпуляторіві інформації у підсвідомість об'єкта впливу за допомогою специфічного носія - метафори чи притчі. Метафора - це зворот мови, образний вислів поняття, вживання в переносному значенні образного виразу чи слова для описування якогось предмета або явища, схожого з ним за певними ознаками. Оскільки метафора – образний вислів, то розуміння її суті, змісту пов'язане з діяльністю правої півкулі мозку, що й забезпечує потрапляння змісту, вислову безпосередньо до підсвідомості об'єкта впливу. Метафора та метафоричні вислови часто є основою притч, які активно використовують у нейролінгвістичному програмуванні. Притча – це коротка алегорична розповідь, яка містить моральне або релігійне повчання (премудрість). Перевагами метафор і притч є: а) лаконічність, що дає змогу стисло передати значний обсяг складної інформації; б) легкість для сприйняття, зумовлена наочністю,

простотою, емоційністю; в) цілісний, яскравий описуваний образ. Саме тому релігії, духовні вчення проповідуються спрощеною та метафоричною мовою, зрозумілою кожному. Для політичного маніпулятора метафора (притча) важлива як засіб, що дозволяє донести необхідну думку (гасло, команду) одразу до підсвідомості людини (групи, мас); каталізатор, здатний простимулювати необхідну дію, поведінку. Прослухавши метафору, притчу, адресат маніпулятивного впливу "цілком самостійно" (принаймні він у цьому переконаний) робить висновок (приймає рішення), запрограмоване маніпулятором;

20) *прийом штучного обмеження вибору*: нав'язування партнеру зі спілкування чи опоненту максимально обмеженого, проте комфортного для маніпулятора "альтернативного" вибору шляхом непомітного, але суттєвого зменшення кількості можливих варіантів розв'язання проблеми. Наприклад: «Що вам більше подобається в лідері X: харизматичність чи толерантність?»;

21) *прийом зміщення часових предикатів*: перенесення проблемного питання (ситуації) в минуле, а позитивних перспектив – із майбутнього в сьогодення. Використання минулого часу відокремлює й віддаляє людину, групу, маси від певної події чи ситуації, а теперішнього – тісно пов'язує з ними. Нагадування про невдалі дії або рішення в минулому часі вказує на те, що "все було погано" ("У роботі уряду, парламенту тощо було чимало помилок, але ми зробили висновки..."). Опис можливої нової поведінки фахівці з НЛП рекомендують розпочати в майбутньому часі й поступово переходити до сьогодення, натякаючи, що її вже почали реалізовувати в сучасних умовах ("Я думаю, вже невдовзі наш уряд, парламент тощо буде здатний адекватно та професійно реагувати на виклики часу... Перші паростки нового ми вже зараз бачимо під час цього обговорення..."). У процесі застосування цього прийому відбувається переформатування поглядів, переконань стосовно наявних причиново-наслідкових зв'язків;

22) *прийом акцентування*: свідоме й цілеспрямоване наголошування на ключових словах, які необхідно донести до об'єкта маніпулювання;

23) *прийом штучного упорядкування*: намагання акцентованим перерахуванням (по-перше, по-друге, по-третє...) створити в партнера по спілкуванню чи опонента ілюзію порядку, послідовності, логічного зв'язку там, де їх насправді немає;

24) *прийом використання контрастів*: звуження можливих альтернативних рішень через використання принципу "або – або" з

метою здійснення "логічного тиску" на опонента й підпорядкування його своїй аргументації. Цей прийом є одним із найефективніших, оскільки створює враження абсолютно логічного доведення. Наприклад: "Ви підтримуєте партію А або Б". Формально ця аргументація логічна: якщо не це, то те. Однак принцип вибору "або – або", до якого підштовхує маніпулятор, приховує фатальну помилку: штучно створюється ілюзія, що існують лише названі альтернативи;

25) *прийом мовного зв'язування*: вплітання в надмірно емоційне, швидке, інколи навіть сумбурне за змістом мовлення реплік типу: "Ви погоджуєтесь зі мною?", "Чи не так?", – що має на меті деморалізацію партнера (опонента), його спантеличення, зниження рівня критичності сприйняття інформації, тобто встановлення психологічного контролю над поведінкою співрозмовника;

26) *прийом "потрійної спіралі М. Еріксона"*: послідовне переповідання трьох історій, які зацікавляють аудиторію. При цьому перша й друга історії перериваються, а третя, що містить найважливіше для НЛП-технологій – нав'язувані установки, – розповідається до кінця. Після цього завершують першу і другу історії та пояснюють логіку зв'язку між ними. Унаслідок впливу ефекту "останнього слова (краю)" добре запам'ятовується й аналізується перша та друга історії, а третя сприймається "на віру";

27) *прийом прихованої підказки*: побудова моделі спілкування за схемою, у якій спершу йде речення невизначеності (навіть з імітацією розпачу), за ним речення, в якому звучить (програмується) прихована підказка бажаної дії, а в наступному реченні імітують об'єктивність, що забезпечує нейтральний відхід ініціаторові маніпулятивного впливу. Наприклад: "Я навіть не знаю, за кого буду голосувати на наступних виборах, оскільки практично всі партії себе цілком дискредитували останнім часом.... Хіба що партія N... Хоча і в неї чимало недоліків...";

28) *прийом "читання думок"*: вербальне демонстрування маніпулятором об'єктові впливу своєї здатності вгадувати (знати) думки, мотиви, наміри тощо іншої людини; актуалізація, приховане підштовхування до потрібного маніпуляторіві рішення, коли опонент перебуває в стані невизначеності. Фраза, що символізує процес гіпнотичного "читання думок", звучить приблизно так: "Я знаю (відчуваю, переконаний), що Ви хотіли зараз висловити певну думку (здійснити конкретну дію)". Коли маніпулятор говорить подібну фразу, він деформує реальну думку партнера (опонента) по спілкуванню; приховано програмує, підштовхує його до прийняття рішення, яке влаштовує ініціатора маніпулятивного впливу.

Наприклад: "Ви переконані, що наша політична сила не зможе..."; "Я впевнений, що ви знаєте, що ...и; "Наші політичні опоненти не думають про майбутнє..."; "Повірте мені, я знаю, що ви відчуваєте, я знаю, про що зараз думаєте.."; "Я бачу, що хоча зовні ви поки що сумніваєтесь, але в глибині душі ви вже зробили правильний вибір";

29) прийом "фальшивих причинно-наслідкових зв'язків": приписування певному суб'єкту (об'єкту) маніпулятивного впливу всіх провин за проблеми, прорахунки в діях, учинках, рішеннях маніпулятора ("Ми не змогли реалізувати свою соціальну програму через протидію опозиції..."; "У нас був чудовий план виходу з політичної кризи, але на заваді стала партія ЛГ; "Якби лідер А був менш амбітний, ми б знайшли компроміс");

30) *прийом комплексного еквіваленту*: об'єднання фактів, які не пов'язані один з одним і не мають чіткого причинно-наслідкового зв'язку, а поєднані лише передбачуваним домислюваним логічним зв'язком; прирівнювання частини досвіду (споглядання зовнішньої поведінки) до загального значення (оцінювання внутрішнього стану). При конструюванні комплексних еквівалентів використовують фрази типу: "є", "це означає", "те саме, що" тощо. Цей прийом – класичний для НЛП патерн лінгвістичного спотворення, у процесі якого поведінці особи (групи, мас) приписують за зовнішніми ознаками переживання певних станів. Скажімо, гасло "Тільки чесні люди обирають партію ЛГ не розкриває і не пояснює, чому так роблять "тільки чесні". Маніпуляторів цього й не потрібно, оскільки має спрацювати логіка, яка посиляє підсвідомості метаповідомлення: "Якщо я обираю партію А, то я – чесна людина". Інші приклади: "У натовпі помітне значне пожвавлення, очевидно, вони готуються до активних дій..."; "На току політик А раптово зблід, коли йому поставили питання.., напевне, воно його деморалізувало", "Політик Б ніколи не запізнюється на зустрічі з виборцями, мабуть, щось сталося...", "Політичний блок С переміг, це означає...".

ПИТАННЯ ТА ЗАВДАННЯ ДО ЛЕКЦІЇ 10

I. Питання.

1. Як розшифровується НЛП і чому маємо таку назву?
2. Що таке алгоритм в НЛП?
3. Які складники має рапорт?
4. Які методи НЛП ви знаєте?

II. Завдання.

1. Змодельуйте рапорт своїх комунікативних стосунків з адресатом.

2. Застосуйте методи НЛП, запропоновані у лекції, щодо власних комунікативних ситуацій. Прокоментуйте їх (5–7 випадків).

ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ МІНІМУМ СТУДЕНТА

Адресант	Мовлення внутрішнє
Адресат	Мовлення зовнішнє
Акт мовленнєвий	Монолог
Апарат артикуляційний	Моделі комунікації
Аудіювання	Мотив спілкування
Білінгвізм	Ольфаторика
Вербальні компоненти	Пам'ять
Висловлювання	Паралінгвістика
Говоріння	Пауза
Девіація мовна	Повідомлення
Дискурс	Полілог
Діалог	Принципи спілкування
Діяльність мовленнєва	Рема
Етикет	Репліка
Жест	Ритм
Закони спілкування	Риторика
Інтенція	Розуміння
Інтонація	Роль соціальна
Код комунікативний	Ситуація комунікативна
Комуніканти.	Слухання
Комунікація вербальна	Спілкування
Контекст	Табу мовне
Максима	Текст
Мета комунікативна	Тема
Міміка	Тональність спілкування
Мова	Функції спілкування
Мовлення	

ТЕМИ ДЛІ САМОСТІЙНОГО ОПРАЦЮВАННЯ

Загальні відомості про мовлення

1. Мовлення: поняття і терміни.
2. Мова та мовлення: спільне та відмінне.
3. Науки, що вивчають мовлення.

Література

1. Ахманова О.С. Словарь лингвистических терминов / О. С. Ахманова. – М., 1996.
2. Ахутина Т.В. Порождение речи / Т. В. Ахутина. – М., 1989.
3. Казарцева О.М. Культура речевого общения / О. М. Казарцева. – М., 1999.
4. Леонтьев А.А. Язык, речь, речевая деятельность / А. А. Леонтьев. – М., 1969.
5. Львов М.Р. Основы теории речи / М. Р. Львов. – М., 2000.
6. Супрун А.Е. Лекции по теории речевой деятельности / А. Е. Супрун. – Минск, 1996.

Функції мови та їхня реалізація у мовленні. Органи мовлення

1. Функції мови.
2. Типи функцій.
3. Органи мовлення та їхні функції.

Література

1. Виноградов В.В. Стилистика. Теория поэтической речи. Поэтика / В. В. Виноградов. – М., 1963.
2. Горелов И.Н. Коммуникация / И. Н. Горелов // Лингвистический энциклопедический словарь. – М., 1990.
3. Жинкин Н.И. Язык. Речь. Творчество / Н. И. Жинкин // Избранные труды. – М., 1998.
4. Казарцева О.М. Культура речевого общения / О. М. Казарцева. – М., 1999.
5. Супрун А.Е. Лекции по теории речевой деятельности / А. Е. Супрун. – Минск, 1996.

Механізми мовлення: висловлювання. Мовленнєвий акт.

1. Процес висловлювання.
2. Мотивація мовлення.
3. Мовленнєва інтенція.

Література

1. Казарцева О.М. Культура речевого общения / О. М. Казарцева. – М., 1999.
2. Супрун А.Е. Лекции по теории речевой деятельности / А. Е. Супрун. – Минск, 1996.
3. Бацевич Ф.С. Основи комунікативної лінгвістики: підручник / Ф. С. Бацевич. – К.: Видавничий центр „Академія”, 2004. – 344 с.
4. Дорошенко С.І. Граматична стилістика української мови: посібник для учнів / С. І. Дорошенко. – К.: Рад. шк., 1985. – 200 с.
5. Панфилов В.З. Взаимоотношения языка и мышления / В. З. Панфилов. – М., 1987.

Основи граматичного моделювання лінгвістичних досліджень

1. Функціонально-граматичні описи мовленнєвих явищ „від форми до значення” та „від значення до форми”.
2. Поняттєві категорії у мовознавстві.

Література

1. Бондарко А.А. Функциональная грамматика / А. А. Бондарко. – Л., 1984.
2. Даниленко В.П. Ономазиологическое направление в грамматике / В. П. Даниленко. – Иркутск, 1990.
3. Звегинцев В.А. Семасиология / В. А. Звегинцев. – М., 1957.
4. Лингвистический энциклопедический словарь. – М., 1990.
5. Панфилов В.З. Философские проблемы языкознания / В. З. Панфилов. – М., 1977.

Компоненти комунікації

1. Елементарні компоненти і засоби комунікації.
2. Канали комунікації. Комунікативний шум.

3. Вербальні та невербальні засоби у комунікативному процесі.
4. Зворотній зв'язок у спілкуванні.

Література

1. Абрамович С.Д. Мовленнєва комунікація / С. Д. Абрамович, М. Ю. Чікарьова. – К.: Центр навчальної літератури, 2004.
2. Бацевич Ф.С. Основи комунікативної лінгвістики: підручник / Ф. С. Бацевич. – К.: Видавничий центр „Академія”, 2004. – 344 с.
3. Горелов И.Н. Вопросы теории речевой деятельности / И. Н. Горелов. – Таллинн, 1997.
4. Горелов И.Н. Невербальные компоненты коммуникации / И. Н. Горелов. – М., 1980.

ІНДИВІДУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ

I варіант

1. Поставити розділові знаки відповідно до інтенції.
2. Продовжити кожне з речень (2–3 позиції), сформувавши мікротеми та зберігши цілісність тексту, створивши мінімальний текст із цих речень.

1. Мати хоч і хвора, але засміялась, і закашлявшись, сказала Кирилові правду (за О. Копиленком).

2. Певно він заснув у думках про них: бо зовсім випало з пам'яті, як після такої грозовиці підійшов тихий світанок (Агата Турчинська).

3. Не раз полював я з Джаном і що більше полював, то вірніше знав, кращого собаки мені не знайти (Майк Йогансен).

4. Перемога! – кричить великий, намальований школярами плакат на стіні сільради (Микола Дукин).

II варіант

1. Поставити розділові знаки, відредагувати речення.
2. Навести до поданих речень по 5–8 питань різної семантики (інформаційні, залякування, риторичні, фактичні і под.).

1. Стало сторч полінце: і сокира, весело вдарившись об нього, розколола його навпіл (Марія Романівська).

2. В той день, мабуть, щасливішого за мене нікого в світі не було, я знайшов копітку! (Петро Панч)

3. Так плакала і зітхала бідна кисличка: і дуже стало шкода її і ласкавій липі, і пустуну вітрові, і працювитому дятлові (Оксана Іваненко).

4. Яке щастя: що я потрапив до неї! (Володимир Владко)

III варіант

1. Відредагувати речення.
2. Змоделювати ситуацію до кожного речення, у якій би був наявний сценарій вирішення проблеми (наприклад: уникнення сварки; як переконати інших, що обр'їй вабливий; роль лідера і підлеглого).

1. Це, звичайно, були жарти – але Петрусь кінець кінцем серйозно розсердився, і Годось деякий час не займав його (Ярослав Тримайло).

2. *Обрії – далекий синій, вабливий (Олександр Ільченко).*

3. *Васько Блоха – маленький, мишавий куцанчик, ішов за Валерієм, і виступав так само, як і Чкалов, перевальцем, важко, щоб видатись більшим і сильнішим (Олександр Ільченко).*

IV варіант

1. Поставити правильні розділові знаки.

2. Продовжити кожне речення так, щоб у ньому була змодельована ситуація з позиції маніпулянта та з позиції актуалізатора.

1. *Низько майже, над землею нависли олов'яні хмари (Павло Байдебура).*

2. *Удвох, батьку, ми все підготували, – рішуче відповів Микола, – удвох і кінчати будемо (Павло Байдебура).*

3. *Кожного ранку поспішаючи, на уроки я проходив повз довге подвір'я Легкобита (Олекса Десняк).*

4. *Я підплигнув і ніби заєць насторожив вуха, щоб уловити місце загрози, і тікати скільки видно (Олекса Десняк).*

V варіант

1. Поставити розділові знаки відповідно до інтенції.

2. Продовжити кожне з речень (2–3 позиції), сформувавши мікротеми та зберігши цілісність тексту, створивши мінімальний текст із цих речень.

1. *Мала, худенька Оріся Мазай, ідучи до школи, побачила якогось дивного чоловіка! (Володимир Гжицький)*

2. *Оріся не зрозуміла стану його душі – все ще чекала відповіді на своє питання звідки він (Володимир Гжицький).*

3. *До приходу Орісі Іван розповів дружині все про себе, як жив без неї, як тужив, скільки разів брав участь у боях, як в останньому його пораненого забрали з поля американські санітари (Володимир Гжицький).*

VI варіант

1. виправити розділові знаки (відредагувати).

2. визначити тему кожного речення-повідомлення. Використовуючи різні закони комунікації, продовжити в кожному реченні головну думку, подаючи розгорнуте пояснення.

1. *Ще ліс тоне в молочній досвітній імлі: ще сонце, мабуть, не збило й роси з пшениці на долах, як Докія вже сіпає дітей за сорочки (Петро Козланюк).*

2. *І перше, що подумав Чубарик: тікати (Анатолій Шиян).*

3. *Ой як же зарежоче наше потоплене село, як же возрадуються стріхи (Олександр Довженко).*

4. *В огні тєє село згоріло за допомогу партизанам і люди, хто не був убитий, кидалися в воду – охоплені полум'ям (Олександр Довженко).*

VII варіант

1. Відредагувати речення.

2. Ускладнити кожне речення відокремленими та вставленими конструкціями.

1. *Хоч промайнуло вже майже чверть століття – але все, що діялося того дня, я пам'ятаю так виразно, ніби сталося воно вчора? (Василь Козаченко)*

2. *Замкнене здається, аж надто замкнене вольове обличчя (Василь Козаченко).*

3. *Це там – високо в горах, у царстві скель і могутніх правічних лісів (Олесь Гончар).*

4. *І ось нарешті настало довгождане свято: в улоговині з'явилися й самі будівники (Олесь Гончар).*

VIII варіант

1. Поставити правильно розділові знаки.

2. Створити діалоги, монологи та полілоги, використовуючи кожне речення.

1. *Тепер уже не те, тільки мама або тато покличуть Митю він негайно йде додому (Пилип Бабанський).*

2. *І дивно, Андрій не зненавидів учителя за цей жорстокий розгром, а навпаки полюбив (Павло Загребельний).*

3. *Хлопець не думав, що директор його легко розкусить і, навіть, здивовано й довго дивився на Василя Петровича (Дмитро Ткач).*

4. *Ні - ні, не хотів би я бути на Павчиному місці (Лариса Письменна).*

IX варіант

1. Відредагувати речення відповідно до інтенції.
2. Поширити кожне речення різними структурами, зберігаючи основну думку (мотивацію), пояснюючи та уточнюючи істинність чи неістинність твердження.

1. Але дядя Кузя очевидно і не думав худнути, бо уминав за чотирьох, а найвишсь, подобришав, і став розмовляти з нами (Лариса Письменна).

2. Хто він був великий учений, чи дрібний шахрай, оборонець долі чи найнещасніша істота? (Микола Дашкієв)

3. Але вражали його (чоловіка) очі дуже виразисті, жваві, й надто молоді (Микола Дашкієв).

4. Стоїть бува той коник, запряжений у воза десь під двором похнюпив голову, дрімає, жде свого хазяїна (Анатолій Дрофань).

X варіант

1. Відредагувати речення.
2. Із наведених речень створити цілісний текст, доповнюючи, за потреби, новими структурами.

1. Ви звичайно знаєте, що є такий острів: Ява (Всеволод Нестайко).

2. Ось, який він той куток, де стоїть наша школа (Борис Харчук).

3. У вечоровому тумані синіли горби, поля – книга буття, її гортав вітер, і читали зорі (Борис Харчук).

4. Вона (бабуся) стояла, схилившись за тин, і, сумно дивилася на вулицю напевне, виглядала зниклого онука (Лука Ляшенко).

XI варіант

1. Поставити розділові знаки відповідно до інтенції.
2. Продовжити кожне з речень (2–3 позиції), сформувавши мікротеми та зберігши цілісність тексту, створивши мінімальний текст із цих речень.

1. Раптом мені спало на думку а може це хтось із хлопців, що живуть у сусідніх з нашим будиночках, вирішив пожартувати, прикидається козою й мекає? (Іван Кириї)

2. Мама заглянула під ліжко, дістала м'ячик, і не довго думаючи, покотила його в куток (Олег Буцень).

3. *А там в очеретах буде і для неї робота: показуватиме Оксані, звідки заходити, як пройти між очеретами до озер, на яких лишилися на її думку ночувати і їхні, і сусідські качки (Дмитро Міщенко).*

XII варіант.

1. Поставити розділові знаки.
2. Виокремити в кожному реченні тему, мікротему.
3. Перебудувати ці речення так, щоб вони мали іншу структуру, але таку ж тему.

1. *Сонце під обід – і так пече, що й Лиска вже страх як захекалась, умокрила вся й півник одно роззявляє рота, одно роззявляє нічим дихати (Іван Виргач).*

2. *Хлопці ні з місця (Віктор Кава).*

3. *Пальці визирали з дірок маленькі, нещасні, навіть, у темряві я бачив, що вони посиніли від холоду (Віктор Кава).*

4. *Е ні залазь друже, назад під сорочку! (Віктор Близнець).*

XIII варіант.

1. Відредагувати речення.
2. Перебудувати речення відповідно до різних стилів та жанрів.

1. *Крізь волокнисті хмари вже пробивалося тьмяне світло місяця і, Санько тримаючись за гриву, пригнувся, обшастав очима той горбик (Віктор Близнець).*

2. *Осінній ліс був легкий, і прозорий од жовтого листя, яке вже почало опадати та від блілого проміння (Євген Гуцало).*

3. *Потім почало здаватись, що появиться сам лісник, і похмуро дивлячись запитав, чого їм треба (Євген Гуцало).*

4. *Сіно під ним шеберхало так ніби нарешті проснулася й заговорила вся повітка (Євген Гуцало).*

XIV варіант

1. Відредагувати речення.
2. До кожного речення навести моделі доведення правдивості / неправдивості сказаного.

1. *Хочеш утамувати спрагу, вода до твоїх послуг чиста, звичайна (Паола Утевська).*

2. *Справді: вітер завдає сніжинкам чимало клопоту,носить їх над землею мов навіжений (Паола Утевська).*

3. *Мить і вже не відрізнити,не впізнати, де вода з ручаю, а, де хвилі річки (Паола Утевська).*

4. *Більшість з них – хороші хлопці, але траплялися й такі котрим побитися що раку ногу одламати (Григорій Кияшко).*

XV варіант

1. Відредагувати речення.

2. Переробити речення відповідно до закону лаконічності і достатньої підстави.

1. *Настуська знала туди, у темну кімнату, з білим, рухливим клином над головою, часом набивалося стільки всяких дитлахів,що й самим військовим ніде сісти (Григорій Кияшко).*

2. *Стріли гострі й тонкі стриміли з-за мотузка, що заміняв малому пояс (Ніна Бічуя).*

3. *І десь там унизу, біля світлокорої сосни, бджоли мабуть старанно й дбайливо знову замурували вхід до своєї оселі: гнівливо згадуючи цікавого збитошника (Ніна Бічуя).*

4. *Мить і тетерук з гучним лопотінням, гублячи пір'я, видерся з колючих ялинових лап (В'ячеслав Малець).*

XVI варіант

1. Поставити розділові знаки відповідно до інтенції.

2. Продовжити кожне з речень (2–3 позиції), сформувавши мікротеми та зберігши цілісність тексту, створивши мінімальний текст із цих речень.

1. *Невдовзі попереду в гущавинному мороці засіріла прогалина, потім тьмяно забіліло, війнуло вітерцем, холодною вільністю він вийшов до води (В'ячеслав Малець).*

2. *“Роздягайся” швидше: і на піч - наказала мама й почала розтібати Сашкові гудзики (В'ячеслав Малець).*

3. *За хвилину ондатр з'явилося двоє, і малюючи вусами воду,вони стали наближатись до гусака (Микола Вінграновський).*

4. *Біжу в сніги а там снігу по кісточки: поналітало скрізь шпарках в дверях (Григір Тютюнник).*

XVII варіант

1. Відредагувати речення.

2. Доповнити (або переробити) речення, використовуючи етикетні формули.

1. А я беру старе одпалене рогачило, і ширяю ним у хмизок: хай розгоряється швидше, бо їсти хочеться (Григій Тютюнник).

2. Оглядаюсь на тітку, а вони бідні, аж тремтять, аж у лиці міняться – видно і поворожить кортить, і бояться, щоб не випало, немов дядька їхнього немає (Григій Тютюнник).

3. До школи йшли в сорочках, хоч вдома – звичайно наполягали, щоб без піджаків і за поріг не потикалися (Анатолій Давидов).

4. Прихопили ми також кілька біноклів, щоб не лякаючи, лелек, здалеку на них подивитися (Анатолій Давидов).

XVIII варіант

1. Поставити розділові знаки відповідно до мети висловлювання.

2. Подати до кожного речення по 5–6 питань та дати коротку відповідь (максимально лаконічно).

1. І зринув смуток, жаль за чимось великим втраченим, незаним, котре пролетіло по світу: так і не знайшовши її серця (Юрій Мушкетик).

2. Кожен крок віддавався болем, здавалося під шкіру понавтикувано багато-багато кістяних голочок, і за кожним кроком ті голочки починають рухатись (Юрій Мушкетик).

3. Вічнозелений, тропічний острів лежав як на долоні увесь перед очима, за кілька кілометрів від якірної стоянки нашого корабля (Леонід Тендюк).

4. Починалося мілководдя, за ним: берег (Леонід Тендюк).

XIX варіант

1. Відредагувати речення.

2. Ускладнити речення звертанням та етикетними формулами.

1. Ми виходили на гал'єу робили поворот на дев'яносто градусів, обличчям до уявного жури й заводили пісню (Ярослав Стельмах).

2. Митько тільки крякнув і я зрозумів. Він ледве стримується, щоб не додати й собі щось (Ярослав Стельмах).

3. Ванько: правда, встиг крадькома зиркнути на Гриця мовляв, що робити? (Сергій Носань).

4. Відтоді їй повелось, качата хлюпочуться собі у воді, а квочка бігає по березі їй тривожно кокає боїться щоб її діти не потонули (Сергій Носань).

XX варіант

1. Поставити розділові знаки відповідно до інтенції.
2. Продовжити кожне з речень (2–3 позиції), сформувавши мікротеми та зберігши цілісність тексту, створивши мінімальний текст із цих речень.

1. Антосьо не знав чого їй нащо старий взяв його з собою і йшов – от як лоша за возом (Анатолій Свидницький).

2. Катрі спершу сподобалось городське життя, хатня робота не важка, зайвого часу чимало, і дива всякого багато (Панас Мирний).

3. Батько Свирид мовби їй нічого жартував собі, а тільки Омелькові дуже жалко його зробилося, як вони! Виходячи, зоставляли його самого в тій поганій, порожній хаті... (Олена Пчілка).

4. Якось веселіше стало самотній дівчині. Звісно! Живі люди заговорять, потішать (Віра Лебедова).

ТЕМИ РЕФЕРАТІВ

1. Мовне самоствердження українців на тлі історичного досвіду народів світу.
2. Мисленнєві і комунікативні основи граматичної системи української мови.
3. Розгорнуте мовленнєве повідомлення.
4. Значення і смисл слова. Розвиток значення слова.
5. Мислення і мовлення.
6. Тенденції розвитку сучасного спілкування.
7. Гендерні аспекти спілкування.
8. Дискурс як процес і найзагальніша категорія організації мовного коду в спілкуванні.
9. Дискурс і мовленнєвий жанр.
10. Механізми мовлення: перехід від внутрішнього до зовнішнього мовлення.
11. Проблеми білінгвізму.
12. Типи граматичного опису лінгвістичних досліджень.
13. Текстова організація висловлення.
14. Невербальні засоби у комунікативному процесі.
15. Система вербальних засобів у мовленнєвій діяльності.
16. Особливості запровадження у школі уроків із розвитку зв'язного мовлення.
17. Особливості запровадження у школі позакласних заходів із розвитку зв'язного мовлення.
18. Функціонування усного та писемного мовлення.
19. Формування і розвиток етикетних формул українця.
20. Динаміка формування логічних доказів у процесі створення повідомлення.

ТЕСТИ ДО МОДУЛЬНОЇ КОНТРОЛЬНОЇ РОБОТИ

Варіант 1

1. Типологія спілкування нараховує:

- А. 11 компонентів.
- Б. 8 компонентів.
- В. 5 компонентів.
- Г. 20 компонентів.

2. Асоціативні натяки, латентні (приховані) смисли – це:

- А. Псевдоінформування.
- Б. Дезінформування.
- В. Параінформування.
- Г. Метаінформування.

3. Якому різновиду мовленнєвої діяльності відповідає таке визначення: „Вид мовленнєвої діяльності людини, що полягає в установленні смислу почутих (прочитаних) повідомлень, текстів, усвідомленні авторських текстових стратегій” ?

- А. Мовчання.
- Б. Створення мовлення.
- В. Сприйняття мовлення.
- Г. Невербальне мовлення.

4. Яке визначення повністю відповідає дефініції „дедукція”?

- А. Це – хід думки від часткового до загального.
- Б. Це – хід думки від часткового до часткового.
- В. Це – хід думки, коли всяка суть співпадає сама з собою.
- Г. Це – хід думки від загального до часткового.

5. Якій функції спілкування відповідає наступне формулювання: „Взаємне орієнтування й узгодження дій учасників спілкування щодо їх спільної діяльності”?

- А. Пізнавальна.
- Б. Координаційна.
- В. Інформаційна.
- Г. Спонукальна.

6. Якому механізму впливу на міжособистісні стосунки відповідає таке визначення: „Несвідома зміна установок, оцінок, цінностей і поведінки під тиском соціуму”?

- А. Конформність.
- Б. Імітація.
- В. Навіювання.
- Г. Переконавання.

7. До якого виду пам'яті належить „рухова (м'язова) пам'ять”?

- А. До пам'яті, яка визначається тривалістю закріплення і збереження матеріалу.
- Б. До пам'яті, яка визначається участю волі.
- В. До пам'яті, яка визначається об'єктом запам'ятовування.
- Г. До пам'яті, яка визначається усвідомленням змісту матеріалу пам'яті.

8. Визначте, до якого рядка належить „закрите, відкрите або змішане спілкування”?

- А. Спілкування за свободою вибору партнера.
- Б. Спілкування за соціальними чинниками.
- В. Спілкування за формою.
- Г. Спілкування за тривалістю.

9. Якому компоненту актуального членування відповідає визначення: „Початковий пункт повідомлення; те, стосовно чого щось стверджується у висловлюванні”?

- А. Рема.
- Б. Тема.
- В. Контекст.
- Г. Епілог.

10. Якому комунікативному закону відповідає висловлення: „Людина у спілкуванні намагається зберегти досягнуту нею комунікативні рівновагу”?

- А. Закон дзеркального розвитку спілкування.
- Б. Закон комунікативного самозбереження.
- В. Закон самовиникнення інформації.
- Г. Закон мовленнєвого поглинання емоцій.

11. Якому способу взаємодії між комунікантами підходить така характеристика: „Наявність двох співбесідників; швидкий обмін

репліками без попереднього обмірковування і їх смислова взаємозалежність; лаконічність; певна шаблонність реплік; зорове й слухове сприйняття учасників”?

- А. Полілог.
- Б. Діалог.
- В. Монолог.
- Г. Внутрішнє мовлення.

12. Якому терміну відповідає подане формулювання: „Система ustalених форм спілкування, прийнятих відповідно до соціальних ролей комунікантів і моральних норм поведінки людей у суспільстві”?

- А. Інтерпретація.
- Б. Мовленнєвий етикет.
- В. Говоріння.
- Г. Запам’ятовування.

13. Якому терміну відповідає подане формулювання: „Система ustalених форм спілкування, прийнятих відповідно до соціальних ролей комунікантів і моральних норм поведінки людей у суспільстві”?

- А. Інтерпретація.
- Б. Мовленнєвий етикет.
- В. Говоріння.
- Г. Запам’ятовування.

14. Тезаурус – це:

А. Часова організація одиниць мовного коду, складова інтонації мовлення.

Б. Запас слів індивіда, необхідний для спілкування на певну тему.

В. Результат спілкування, його структурно-мовна складова і одночасно кінцева реалізація.

Г. Форма мовлення, витворена внаслідок активної мовленнєвої діяльності адресанта

15. Який рядок не відповідає визначенню „правдивості”

А. Наявність чітких формулювань та увага до деталей.

Б. Моментальна реакція на питання.

В. Удаване покашлювання.

Г. Умотивовані змістом розмови зміни модуляції, гучності та висоти голосу.

16. У якому аспекті найбільше виявляється мовна своєрідність?

- А. У фразеологізмах.
- Б. У інтонації.
- В. У морфеміці.
- Г. У синтаксисі.

17. У яких культурах мовці схильні слухати більше, аніж говорити?

- А. У Європі.
- Б. В Україні.
- В. В Африці.
- Г. На Сході.

18. До широко контекстних культур належать:

- А. Японія.
- Б. Україна.
- В. Індія.
- Г. Росія.

19. Засновниками НЛП вважають:

- А. Г. Почепцова, Ф. Бацевича.
- Б. Р. Бендлера, Д. Гріндера.
- В. Дж. Остіна, Дж. Сьорля.
- Г. Р. Якобсона, Й. Стерніна.

20. Прийом утраченого перформатива НЛП полягає у:

А. Відмові від спілкування шляхом боротьби за домінування, підкорення та перехід до принципу рівності.

Б. Формулювання думки, спрямованої на підсвідомість, не в головному, а в підрядному реченні з подальшим закріпленням (після паузи) в кількох наступних реченнях.

В. Уживання в потрібний момент крилатого вислову, який підтверджує думку маніпулятора.

Г. Висловленні оцінної думки без зазначення її суб'єкта або джерела інформації.

Варіант 2

1. Когнітивним, конфліктним, фатичним буває:
 - А. Полілог.
 - Б. Діалог.
 - В. Монолог.
 - Г. Мовчання.

2. Який вид комунікативного шуму виникає внаслідок спілкування різними мовами і використання учасниками відомої лише обмеженому колу фахівців спеціальної термінології?
 - А. Фізичний шум.
 - Б. Семантичний шум.
 - В. Психічний шум.
 - Г. Фізіологічний шум.

3. Заборона на будь-які форми міжособистісного спілкування – це:
 - А. Контактні табу.
 - Б. Тематичні табу.
 - В. Мовні табу.
 - Г. Внутрішньомовні табу.

4. До якого виду комунікативних засобів належать подані одиниці: звук, літера, слова, речення, графічні схеми?
 - А. Мовчання.
 - Б. Засоби пам'яті та уваги.
 - В. Невербальні засоби.
 - Г. Вербальні засоби.

5. Якому логічному закону відповідає таке визначення: „Всяке судження, що приймається, має бути належним чином обґрунтоване”?
 - А. Закон тотожності.
 - Б. Закон протиріччя.
 - В. Закон достатньої підстави.
 - Г. Закон виключення третього.

6. У якому рядку зазначені основні аспекти спілкування?
 - А. Візуальний аспект, аудіальний аспект.
 - Б. Дотиковий аспект, нюховий аспект, асоціативний аспект.

В. Комунікативний аспект, інтерактивний аспект, перцептивний аспект.

Г. Інформаційний аспект, координаційний аспект.

7. Визначте рядок, у якому правильно зазначені властивості уваги:

А. Концентрація, стійкість, переключення уваги.

Б. Обсяг уваги, тональність, тембр.

В. Розподіл уваги, довільність, завершеність.

Г. Післядовільність, взаємність.

8. Білінгвізм – здатність особи або групи осіб користуватися почергово – для забезпечення комунікативних потреб ...

А. Багатьма мовами.

Б. Двома мовами.

В. Трьома мовами.

Г. Двома досконало, третьою – зі словником.

9. За кількістю співрозмовників спілкування буває:

А. Закрите / відкрите, змішане.

Б. Особистісно зорієнтоване, соціально зорієнтоване.

В. Внутрішнє, міжособистісне, в межах малої мовної групи, публічне, масове.

Г. Постійне, періодичне, короткотривале, довготривале.

10. Домінувальним каналом у процесах міжособистісного спілкування (для всіх людей) є:

А. Вокальний (слуховий, звуковий).

Б. Візуальний.

В. Тактильний.

Г. Смаковий.

11. Яке визначення відповідає терміну „комунікативний акт”?

А. Форма мовлення, витворена внаслідок активної мовленнєвої діяльності адресанта, розрахованої на пасивне і опосередковане її сприйняття аудиторією.

Б. Усвідомлення людиною індивідуальної неповторності, несхожості на інших людей.

В. Сукупність засобів мовного коду, тобто слова, словосполучення, речення, тексти, за допомогою яких передається інформація.

Г. Найзагальніше поняття комунікативної лінгвістики й теорії спілкування; процес, який відбувається в певному місці, на пересіченні осей простору і часу, результатом, якого є текст

12. Визначити рядок, у якому зазначена одна з характеристик маніпулятора:

А. Він – суб'єкт, а не об'єкт, господар свого життя.

Б. Він вірить в інших і в себе, в добро і правду.

В. Не усвідомлює значення життя. Бачить і чує лише те, що хоче бачити і чути.

Г. Сприймає себе таким, яким є, визнає свої слабкі риси, спокійно і навіть з вдячністю реагує на конструктивну критику. Терпляче і спокійно ставиться до своїх і чужих недоліків.

13. Яке мовлення є регульовальним, ситуативним, „не доступне іншим”?

А. Внутрішнє мовлення.

Б. Діалогічне мовлення.

В. Полілогічне мовлення.

Г. Фатичне мовлення.

14. Якому закону спілкування відповідає наступне формулювання: „Особи, які перебувають в однаковому емоційному стані, прагнуть поєднатися один з одним”?

А. Закон емоційної афіліації („зараження”).

Б. Закон мовленнєвого поглинання емоцій.

В. Закон спотворення інформації.

Г. Закон ритму спілкування.

15. До якого типу девальвацій належить наступне визначення: „*Це було потрібно йому більше, ніж мені*”?

А. Девальвація мотиву благодіяння.

Б. Девальвація засобів благодіяння.

В. Девальвація зусиль, що не дали результатів.

Г. Благодіяння знецінюється за давністю.

16. У якому рядку правильно визначено аспекти зіставлення лексики різних мов?

А. Семасіологічний, онемасіологічний.

Б. Диференційний, смислорозрізнявальний.

В. Експліцитний, імпліцитний.

Г. Об'єктивний, суб'єктивний.

17. Кінесика – це:

А. Вираз обличчя, погляд, зоровий контакт.

Б. Рухи тіла, жести, хода, поза, почухування.

В. Дотики, поцілунки, потиски рук.

Г. Простір спілкування, міжособистісна дистанція.

18. Відстань між співрозмовниками 45-120 см це:

А. Інтимна зона.

Б. Соціальна зона.

В. Особистісна зона.

Г. Публічна зона.

19. Лінгвістичним прийомом НЛП є:

А. Прийом використання візуальних архетипів.

Б. Прийом неодноразового повторення та виділення ключової тези.

В. Прийом руйнації шаблонів.

Г. Прийом гри на асоціації чи дисоціації.

20. Рапорт у НЛП визначають як:

А. Тип зв'язку і зв'язок між людьми, який характеризується наявністю взаємних позитивних емоційних відносин і певною мірою взаєморозуміння.

Б. Комунікацію між двома і більше особами, що спирається на їхній психологічний і когнітивний зв'язок, який ґрунтується на особистісно сформованих засадах.

В. Відсутність взаєморозуміння і згоди між учасниками спілкування.

Г. Поведінку в певній ситуації, яка регулюється різними нормами, встановленими у суспільстві

Варіант 3

1. Які методи здавна виділяють у мисленні?
 - A. Візуалізація.
 - Б. Інтерналізація.
 - В. Індукція,
 - Г. Дедукція.

2. Взаємодія комунікантів способом мовлення – це
 - A. Афазія
 - Б. Інтерація.
 - В. Конформність.
 - Г. Рефлексія.

3. Перцептивний аспект спілкування – це
 - A. Передача інформації.
 - Б. Організація взаємодії між суб'єктами спілкування.
 - В. Особливості сприймання і взаєморозуміння комунікантами один одного.
 - Г. Система висловлювань, думок, суджень, доведень та ін., які можуть бути зафіксовані як ознаки психічних станів.

4. За типом відносин між учасниками розрізняють такі види комунікації:
 - A. Міжособистісна, вербальна, групова.
 - Б. Масова, паралінгвістична, групова.
 - В. Письмова, міжособистісна, групова.
 - Г. Міжособистісна, групова, масова.

5. Домінувальним каналом у процесах міжособистісного спілкування (для всіх людей) є:
 - A. Тактильний.
 - Б. Смаковий.
 - В. Вокальний (слуховий, звуковий).
 - Г. Візуальний.

6. Закон емоційної афіліації полягає у тому, що ...
 - A. Особи, які перебувають в однаковому емоційному стані, прагнуть поєднатися один з одним.
 - Б. У разі дефіциту інформації в певній групі спілкування інформація само породжується у вигляді чуток.

В. Співбесідники у процесі спілкування імітують стиль один одного.

Г. Людина у спілкуванні намагається зберегти досягнуту нею комунікативну рівновагу

7. Недосягнення адресантом комунікативної мети, відсутність взаєморозуміння і згоди між учасниками спілкування – це

А. Максима.

Б. Комунікативна девіація.

В. Іntenція.

Г. Комунікативний код.

8. Роздум – це

А. Пояснення будь-яких фактів, подій із вказівкою причиново-наслідкових зв'язків.

Б. Це процес розвитку мовленнєвих дій, під час якого автор створює текст, використовуючи певні просторові та часові умови, описуючи конкретні факти, згадуючи події, які вже відбулися.

В. Повідомлення про одночасні ознаки предмета.

Г. Альтернативний ланцюжок речень, що утворюється чергуванням висловлювань двох чи декількох учасників мовленнєвого акту; кожний учасник перебуває в процесі мовленнєвого акту то у ролі мовця, то в ролі слухача.

9. Залежно від об'єкта запам'ятовування пам'ять поділяють на такі різновиди:

А. Словесно-логічна, емоційно-образна, короткочасна.

Б. Мимовільна, емоційно-образна, рухова.

В. Короткочасна, тривала, механічна.

Г. Словесно-логічна, емоційно-образна, рухова.

10. Комунікативний кодекс – це

А. Найзагальніші вимоги до процесу інтеракції в межах комунікативного спілкування, вимоги до всіх учасників спілкування.

Б. Система принципів, правил і конвенцій спілкування, які регулюють мовленнєву поведінку учасників комунікації й ґрунтуються на певних категоріях і критеріях.

В. Система висловлювань, думок, суджень, доведень та ін., які можуть бути зафіксовані як ознаки психічних станів.

Г. Звичай (або домовленості) у процесах спілкування, певні елементи культури, які можуть варіюватися, не впливаючи на стратегії і тактики спілкування (сидіти чи обов'язково стояти – які звичай).

11. Г.-П. Грайс виокремлює:

- А. 2 максими.
- Б. 3 максими.
- В. 4 максими.
- Г. 5 максим.

12. Згідно з висновками Бендлера та Гріндера, НЛП – це

А. Модель людського внутрішнього досвіду та комунікації, використовуючи принципи НЛП можливо описати будь-яку людську активність детальним способом, що дозволяє виконувати легко та швидко стійкі зміни цієї активності.

Б. Тип зв'язку і зв'язок між людьми, який характеризуються наявністю взаємних позитивних емоційних відносин і певною мірою взаєморозуміння.

В. Перенесення фокуса уваги об'єкта впливу зі спроб змінити поведінку інших на те, що він самостійно може зробити для поліпшення ситуації.

Г. Пряме переміщення необхідної маніпуляторів інформації у підсвідомість об'єкта впливу за допомогою специфічного носія - метафори чи притчі.

13. Визначити рядок, у якому зазначена одна з характеристик маніпулятора:

А. Він – суб'єкт, а не об'єкт, господар свого життя.

Б. Він вірить в інших і в себе, в добро і правду.

В. Не усвідомлює значення життя. Бачить і чує лише те, що хоче бачити і чути.

Г. Сприймає себе таким, яким є, визнає свої слабкі риси, спокійно і навіть з вдячністю реагує на конструктивну критику. Терпляче і спокійно ставиться до своїх і чужих недоліків.

14. До якого типу девальвацій належить наступне визначення: „Це було потрібно йому більше, ніж мені”?

А. Девальвація мотиву благодіяння.

Б. Девальвація зусиль, що не дали результатів.

В. Девальвація засобів благодіяння.

Г. Благодіяння знецінюється за давністю.

15. Лінгвістичним прийомом НЛП є:

А. Прийом гри на асоціації чи дисоціації.

Б. Прийом неодноразового повторення та виділення ключової тези.

В. Прийом руйнації шаблонів.

Г. Прийом використання візуальних архетипів

16. Якому комунікативному закону відповідає висловлення: „Людина у спілкуванні намагається зберегти досягнуту нею комунікативні рівновагу”?

А. Закон мовленнєвого поглинання емоцій.

Б. Закон комунікативного самозбереження.

В. Закон самовиникнення інформації.

Г. Закон дзеркального розвитку спілкування.

17. Асоціативні натяки, латентні (приховані) смисли – це:

А. Псевдоінформування.

Б. Метаінформування.

В. Параінформування.

Г. Дезінформування.

18. Якій функції спілкування відповідає наступне формулювання: „Взаємне орієнтування й узгодження дій учасників спілкування щодо їх спільної діяльності”?

А. Інформаційна.

Б. Координаційна.

В. Пізнавальна

Г. Спонукальна.

19. Якому терміну відповідає подане формулювання: „Система усталених форм спілкування, прийнятих відповідно до соціальних ролей комунікантів і моральних норм поведінки людей у суспільстві”?

А. Запам’ятовування.

Б. Мовленнєвий етикет.

В. Говоріння.

Г. Інтерпретація

20. Засновниками НЛП вважають:

А. Г. Почепцова, Ф. Бацевича.

Б. Р. Якобсона, Й. Стерніна.
В. Дж. Остіна, Дж. Сьорля.
Г. Р. Бендлера, Д. Гріндера.

ПИТАННЯ ДО ЗАЛІКУ

1. Витоки теорії мовленнєвої діяльності. Античні й середньовічні підходи до мовленнєвої діяльності.
2. XIX століття у вивченні мовленнєвої діяльності.
3. Аналіз мовленнєвої діяльності у XX столітті.
4. Основні поняття спілкування. Ситуація спілкування.
5. Схема учасників мовленнєвого спілкування. Функції спілкування.
6. Види діяльності. Типологія спілкування.
7. Основні правила (закони) спілкування.
8. Особливості міжособистісного спілкування. Моделі комунікації.
9. Мовленнєва інтенція.
10. Внутрішнє мовлення: створення, перебіг комунікативного процесу.
11. Особливості зовнішнього мовлення.
12. Створення та сприйняття інформаційного контексту.
13. Розуміння як складова комунікативного процесу.
14. Говоріння та слухання у мовленнєвій діяльності.
15. Діалог.
16. Полілог.
17. Монолог.
18. Моральні цінності співрозмовників.
19. Мовний етикет.
20. Психологічна готовність до спілкування: концентрація уваги та тренування пам'яті.
21. Соціальні ролі.
22. Стандарти етикетні ситуації.
23. Сутність і природа мовленнєвих девіацій.
24. Типологія комунікативних девіацій.
25. Стил мовлення.
26. Жанри мовлення.
27. Визначення тексту. Основні категорії тексту.
28. Засоби зв'язку в тексті.
29. Комунікативний паспорт учасників спілкування.
30. Комунікативна грамотність.
31. Мова, мовлення і процеси реченнєвомисленнєвої діяльності. Мова і свідомість.
32. Реченнєвомисленнєві та універсально-мовні основи традиційних частин мови та членів речення.
33. Закони логіки та використання їх у комунікації.

34. Різновиди логічних помилок.
35. Логічна аргументація. Емоційні моменти комунікації
36. Особливості нейро-лінгвістичного програмування. Рапорт.
37. Прийоми (методи) впливу НЛП.

Підписано до друку 15.01.2019
Формат 60x84/16. Папір офсетний. Друк цифровий.
Гарнітура Times new roman.
Наклад 15 прим. Зам. № 115.

Виготівник
Центр оперативного друку «Документ Принт».
Реєстраційне свідоцтво про внесення
суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців
серія ДК №5909 від 18.09.2017 р.

Віддруковано з оригіналу макету замовника
в ФОП Кушнір Ю.В.
м. Вінниця, вул. Академіка Янгеля, 4, 1-й поверх, оф. 114.
Тел. 067 390 20 88