

Министерство образования и науки Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Оренбургский государственный университет»

Ю.В.Черенкова

ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «КОММУНИКАТИВНАЯ ЛИНГВИСТИКА»

Методические указания

Рекомендовано к изданию редакционно-издательским советом федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Оренбургский государственный университет» для обучающихся по образовательной программе высшего образования по направлению подготовки 45.04.01 Филология

Оренбург
2018

УДК 81'1(076.5)
ББК 81.0я7
Ч 46

Рецензент – доцент, кандидат филологических наук И.М. Борисова

Черенкова, Ю. В.
Ч 46 Задания для практических занятий по дисциплине
«Коммуникативная лингвистика» : методические указания / Ю. В.
Черенкова ; Оренбургский гос. ун-т. – Оренбург : ОГУ, 2018.

Методические указания построены в соответствии с программой дисциплины «Коммуникативная лингвистика». Содержат вопросы и задания к практическим занятиям, вопросы к экзамену, список рекомендуемой литературы. Предназначены для организации самостоятельной работы обучающихся очной формы обучения по направлению подготовки 45.04.01 Филология.

УДК 81'1 (076.5)
ББК 81.0я7

© Черенкова Ю.В., 2018
© ОГУ, 2018

Содержание

Введение	4
Вопросы для собеседования	5
Вопросы и задания к практическим занятиям	7
Практическое занятие 1. Компоненты коммуникативной ситуации	7
Практическое занятие 2. Проблема текста в лингвистике	9
Практическое занятие 3. Проблема дискурса в лингвистике	11
Практическое занятие 4. Основные проблемы межличностной коммуникации	13
Практическое занятие 5. Основные проблемы межкультурной коммуникации	18
Практическое занятие 6. Воздействующее общение	20
Практическое занятие 7. Провокативное общение	38
Практическое занятие 8. Коммуникация в сфере юридически значимых ситуаций ..	42
Темы для рефератов	46
Вопросы к экзамену	48
Список рекомендуемой литературы	50

Введение

Предлагаемые методические указания составлены в соответствии с программой учебной дисциплины «Коммуникативная лингвистика» и по своему содержанию, целям и задачам отвечают всем требованиям федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 45.04.01 Филология.

Курс «Коммуникативная лингвистика» реализуется как в процессе обучения на лекционных занятиях, так и путем самостоятельной подготовки обучающихся к практическим занятиям, работы с современными текстами различных стилей и функционально-смысловых типов, обращения к дополнительной литературе по предмету.

Цель дисциплины «Коммуникативная лингвистика» – сформировать у филологов целостное представление о научной области коммуникативной лингвистики как одного из приоритетного направления современных исследований, дать представления об актуальных вопросах современной коммуникативной лингвистики, расширить представления обучающихся о коммуникативной парадигме исследований, о возможностях коммуникативной лингвистики в изучении актуальных проблем языкознания.

В содержание курса входит изучение основных тенденций и процессов, характеризующих сферу современной коммуникации, знакомство с механизмами образования экспрессивного текста, выполняющего функцию воздействия, развитие терминологического аппарата филологических понятий за счет терминологии области коммуникативной лингвистики.

В соответствии с вышеизложенными целями и задачами формулируются вопросы для собеседования, темы рефератов, задания к практическим занятиям, подбирается дидактический материал, строится блок экзаменационных вопросов.

Вопросы для собеседования

- 1 Каковы основные направления развития коммуникативной лингвистики на современном этапе?
- 2 Назовите известные вам современные научные исследования российских и зарубежных ученых в области коммуникативной лингвистики.
- 3 Определите основные проблемы, теории, методы коммуникативной лингвистики.
- 4 Назовите основные виды и модели речевой коммуникации.
- 5 Назовите методы и приемы устной коммуникации.
- 6 Назовите методы и приемы письменной коммуникации.
- 7 Перечислите основные жанры представления информации.
- 8 Каковы особенности монологической, диалогической и полилогической речи в профессиональной деятельности филолога?
- 9 Каковы правила межличностного общения? Какие особенности межличностного общения необходимо учитывать в деловой коммуникации?
- 10 Каковы правила межкультурного и межнационального общения? Какие особенности межкультурного и межнационального общения необходимо учитывать в деловой коммуникации?
- 11 Каковы правила коммуникативного взаимодействия?
- 12 Перечислите невербальные средства коммуникации. Какова их роль?
- 13 Назовите основные коммуникативные стратегии и тактики.
- 14 Какие риторические законы и правила вам известны?
- 15 Расскажите о стилистических нормах различных сфер коммуникации.
- 16 Каковы законы, каноны, правила публичных выступлений?
- 17 Какие приемы используются при подготовке к публичному выступлению?
- 18 Назовите факторы, определяющие успех ораторской речи.
- 19 Каковы основные правила подготовки и проведения международных форумов и переговоров?

20 В чем особенность делового речевого этикета? Назовите традиционные формулы речевого общения при организации международных переговоров. Каковы стилеобразующие черты и общие языковые особенности делового общения?

Вопросы и задания к практическим занятиям

Практическое занятие 1. Компоненты коммуникативной ситуации

Рассматриваемые вопросы:

- 1 Автор (адресант) как компонент коммуникативной ситуации.
- 2 Адресат как компонент коммуникативной ситуации.
- 3 Сообщение (текст) как компонент коммуникативной ситуации.

Задания:

- 1 Перечислите признаки и условия возникновения диалога.
- 2 Адресант и адресат в коммуникативной системе диалога. Что означает понятие коммуникативной роли?
- 3 Каково значение коммуникатора (адресанта и адресата) в коммуникативном процессе?
- 4 В чем заключаются основные характеристики коммуникатора?
- 5 Какие элементы коммуникативного процесса становятся для коммуникатора ключевыми?
- 6 В чем специфика целевой аудитории для коммуникатора?
- 7 Что должен знать о целевой аудитории коммуникатор, чтобы создать сообщение и построить коммуникативный процесс?
- 8 Каким образом осуществляется выбор канала коммуникатором? От каких факторов этот выбор зависит?
- 9 М. Маклюэн заметил, что «канал – это и есть сообщение». Прокомментируйте эту мысль ученого.
- 10 Что такое контекст в коммуникативном процессе?
- 11 Каким образом коммуникатор работает с контекстом?
- 12 В чем основная цель коммуникатора при работе с контекстом сообщения?
- 13 Какие индивидуальные черты должны быть присущи коммуникатору?

14 Прочитайте данные ниже тексты. Определите компоненты речевой ситуации. Насколько эффективно реализуются в них коммуникативные задачи (задачи общения): заинтересовал ли текст, осуществилось ли сообщение, общение или воздействие (в зависимости от ситуации)?

Текст 1.

...Выражается сильно российский народ! И если наградит кого словцом, то пойдет оно ему в род и потомство, утащит его с собою и на службу, и в отставку, и в Петербург, и на край света. И как уж потом ни хитри и ни облагораживай свое прозвище, хоть заставь пишущих людишек выводить его за наемную плату от древнекняжеского рода, ничто не поможет: каркнет само за себя прозвище во всё своё воронье горло и скажет ясно, откуда вылетела птица. Произнесенное метко, всё равно что писанное, не вырубливается топором. А уж куды бывает метко всё то, что вышло из глубины Руси, где нет ни немецких, ни чухонских, ни всяких иных племен, а всё сам-самородок, живой и бойкий русский ум, что не лезет за словом в карман, не высиживает его, как наседка цыплят, а вlepливает сразу, как пашпорт на вечную носку, и нечего прибавлять уже потом, какой у тебя нос или губы, – одной чертой обрисован ты с ног до головы! (Н.В.Гоголь «Мертвые души»)

Текст 2.

Память – одно из важнейших свойств бытия, любого бытия: материального, духовного, человеческого...

Лист бумаги. Сожмите его и расправьте. На нем останутся складки, и если вы его сожмете вторично – часть складок ляжет по прежним складкам: бумага «обладает памятью»...

Памятью обладают отдельные растения, камень, на котором остаются следы его происхождения и движения в ледниковый период, стекло, вода и т.д.

А что и говорить о «генетической памяти» – памяти, заложенной в веках, переходящей из одного поколения живых существ к следующим...

Память противостоит уничтожающей силе времени.

Память-преодоление времени, преодоление смерти.

В этом величайшее нравственное значение памяти. «Беспамятный» – это прежде всего человек неблагодарный. Безответственный, а следовательно, и неспособный на добрые, бескорыстные поступки.

Совесть – это в основном память, к которой присоединяется моральная оценка совершенного. Но если совершенное не сохраняется в памяти, то не может быть и оценки. Без памяти нет совести.

Вот почему так важно воспитываться в моральном климате памяти: памяти семейной, памяти народной, памяти культурной. (Д.С. Лихачев)

Практическое занятие 2. Проблема текста в лингвистике

Рассматриваемые вопросы:

- 1 Специфика текстовой коммуникации.
- 2 Вопрос о спонтанной и подготовленной коммуникации.
- 3 Проблема вторичности в текстовой коммуникации. Вторичный текст. Интертекст. Сверхтекст. Гипертекст. Предтекст.

Задания:

- 1 Чем обусловлена проблема определения текста?
- 2 Сделайте свою подборку определений текста, принадлежащих разным исследователям. Проанализируйте определения текста, выявите различные комплексы текстовых свойств, служащих основанием определения текста для различных ученых. Какое определение текста вам представляется оптимальным или более полным, отображающим в полной мере природу текста?
- 3 Расскажите, как решается вопрос об объеме, границах и форме существования текста.

4 Раскройте сущность понятия «текст» в свете разграничения языка и речи. Охарактеризуйте текст как компонент текстовой (речемыслительной) деятельности.

5 Охарактеризуйте текст как коммуникативную единицу.

6 Сопоставьте понятия «текст», «контекст», «дискурс». Чем объясняется дискуссионность их содержания? Какова роль текста в коммуникативном акте?

7 Дайте характеристику гипертекста с позиции лингвистики. Опишите свой практический опыт читательской деятельности в сети Интернет. Согласны ли Вы с утверждением о том, что гипертекстовые технологии носят революционный характер сродни изобретению книгопечатания И. Гуттенбергом?

8 Продолжите перечень факторов изменения текста. Приведите иллюстрации. Есть ли факты, противоречащие тезису о том, что текст находится в «вечном движении»?

9 Приведите факты, свидетельствующие о динамичности межтекстовых отношений в текстовой совокупности.

10 Подумайте и выразите своё мнение по следующему вопросу: если существование текста – это состояние его завершенности / незавершенности, открытости / замкнутости, стабильности / текучести, то не означает ли это «утраты» текста как такового?

11 Существует ли текст вне коммуникативного пространства?

12 К какому речевому жанру относится приведенный ниже текст. Аргументируйте свой ответ с опорой на характеристики «отраженности» (реализованности) индивидуальности коммуниканта, специфики целей и условий коммуникации, системно-структурной простоты и сложности.

Уважаемые соотечественники!

В эти дни мы вместе пережили страшное испытание. Все наши мысли были о людях, оказавшихся в руках вооруженных подонков. Мы надеялись на освобождение попавших в беду. Но каждый из нас понимал, что надо быть готовыми к самому худшему.

Сегодня рано утром проведена операция по освобождению заложников. Удалось сделать почти невозможное: спасти жизни сотен, сотен людей. Мы доказали, что Россию нельзя поставить на колени.

Но сейчас я, прежде всего, хочу обратиться к родным и близким тех, кто погиб. Мы не смогли спасти всех. Простите нас. Память о погибших должна нас объединить.

Я благодарю всех граждан России за выдержку и единство. Особая благодарность всем, кто участвовал в освобождении людей. Прежде всего – сотрудникам спецподразделений, которые без колебаний, рискуя собственной жизнью, боролись за спасение людей. Мы признательны и нашим друзьям во всем мире за моральную и практическую поддержку в борьбе с общим врагом.

Этот враг силен и опасен, бесчеловечен и жесток. Это международный терроризм. Пока он не побежден, нигде в мире люди не могут чувствовать себя в безопасности. Но он должен быть побежден, и он будет побежден.

Сегодня в больнице я разговаривал с одним из пострадавших. И он сказал: «Страшно не было. Была уверенность, что будущего у террористов нет». И это правда. У них нет будущего, а у нас есть. (Речь Президента России В. В. Путина, произнесенная 26.10.2002 г.)

13 Какие виды речевых актов (прямые или косвенные) чаще встречаются в спонтанной устной коммуникации?

14 Подготовьте реферат и выступите с сообщением по следующим темам:

- интертекст (его значимость для коммуникации и языковой общности);
- интертекстуальные исследования;
- прецедентные тексты.

Практическое занятие 3. Проблема дискурса в лингвистике

Рассматриваемые вопросы:

1 Понятие «дискурс» в лингвистике.

2 Типология дискурсов

3 Современные подходы к изучению дискурса.

4 Дискурсивный анализ и его роль в современной лингвистике.

Задания:

1 Как соотносятся между собой понятия «дискурс» и «текст», «диалог», «речь», «коммуникация»?

2 Какие характеристики привлекаются для дифференциации текста и дискурса как объектов лингвистики?

3 Какие направления лингвистического анализа предшествовали и способствовали формированию дискурсивного анализа? Охарактеризуйте вклад каждого из них.

4 Каким бывает дискурс? Найдите в Интернете сочетания со словом дискурс, например: политический дискурс, педагогический дискурс, медицинский дискурс, либо дискурс постмодернизма, дискурс агрессии и т.д.

5 Каковы характеристики найденных Вами разновидностей дискурса? Текстами и речевыми произведениями каких жанров определяется та или иная разновидность дискурса? Например, юридический дискурс: речь обвинителя, речь адвоката, закон, приговор и т.п.

6 Прочитайте статью Карасика В. И. «О типах дискурса» (Электронный ресурс – <http://rus-lang.isu.ru/education/discipline/philology/disrurs/material/material2/>) и ответьте на следующие вопросы:

- что представляет собой дискурс с позиции прагмалингвистики?
- что представляет собой дискурс с позиции психолингвистики?
- что предполагает структурно-лингвистическое описание дискурса?
- какую цель имеет лингвокультурное изучение дискурса?
- как изучается дискурс как когнитивно-семантическое явление?
- что предполагает социолингвистический подход к изучению дискурса?
- в каких двух разновидностях существует пресональный дискурс?
- чем отличается бытовой дискурс?

- каким может быть бытийный дискурс?
- дайте определение опосредованному бытийному дискурсу;
- что представляет собой институциональный дискурс?
- опишите научный дискурс.

Практическое занятие 4. Основные проблемы межличностной коммуникации

Рассматриваемые вопросы:

- 1 Специфика и основные проблемы межличностной коммуникации.
- 2 Конфликтогенные коммуникативные ситуации.
- 3 Речевая агрессия.

Задания:

1 Подберите иллюстративный материал к вопросу о коммуникативных неудачах из художественных произведений, фильмов, анекдотов и др.

2 Определите причины коммуникативных промахов и неудач в приведённых примерах.

Пример 1.

В повести Ю. Яковлева «Мальчик с коньками» описывается ситуация, когда школьник, идя по улице, увидел, что мужчине стало плохо. Мальчик помог дойти человеку до дома и решил позвонить в службу скорой помощи.

«В трубке зазвучал молодой женский голос:

– "Скорая" слушает.

От неожиданности мальчик не знал, с чего начать. Он молчал. Голос нетерпеливо повторил:

– "Скорая" слушает. Что у вас?

– Тетенька, - заговорил мальчик, – человеку плохо...

– Где находится пострадавший?

– Дома.

– Адрес?..

Мальчик запнулся. Он не знал адреса. Он так и сказал:

– Я не знаю адреса.

– Так что же ты вызываешь "скорую помощь"? На деревню дедушке, что ли, ехать? Узнай адрес и перезвони.

В трубке раздались короткие гудки»

Пример 2.

...Когда сын приносил домой четверку, отец пожимал плечами и говорил:

– Это тебе повезло.

А когда в дневнике появлялось замечание, отец усмехался:

– Очень приятно! Чего еще от тебя ожидать!

– Так я не виноват... – пробовал было возразить Малявкин-сын.

– Ты всегда не виноват! – обрубал Малявкин-отец.

Он не желал выслушивать никаких объяснений. Он даже не ругал сына – что попусту тратить слова. Поворачивался и уходил»

Пример 3.

В повести В. Распутина «Уроки французского» описывается ситуация, когда главного героя приглашают стать участником запрещенной игры на деньги.

Однажды, еще в сентябре, Федька спросил у меня:

– Ты в "чику" играть не боишься?

– В какую "чику"?*** – не понял я.

– Игра такая. На деньги. Если деньги есть, пойдём сыграем.

– Нету.

– И у меня нету. Пойдем так, хоть посмотрим. Увидишь, как здорово.

Пример 4.

На уроке Малявкин поднял руку.

– Что у тебя, Малявкин? – спросила Зоя Назаровна.

Мальчик поднялся. Он спросил:

– А когда из макулатуры будут делать бумагу?

Зоя Назаровна пожала плечами, и невидимые ниточки медленно потянули вниз уголки ее губ.

– Когда придет время, тогда и будут делать... бумагу, – сказала она, растягивая слова; все, что относилось к Малявкину, она считала несерьезным и вздорным.

Пример 5.

Умерла бабушка, и мальчик, ее внук, некоторое время не мог осознать ужаса происходящего, ему казалось, что бабушка просто спит в соседней комнате. Мальчик включил телевизор и, позабыв обо всем, увлекся просмотром хоккейного матча.

– Ура! – ...закричал юный Шаров (радуясь забитой шайбе) и с треском отодвинул кресло.

Дверь отворилась. Отец, бледный, осунувшийся, глухим голосом сказал:

– Имей совесть!

И, не дожидаясь ответа, затворил дверь.

Пример 6.

Когда на уроке он (ученик) смотрел в сторону Марины, из оцепенения его выводил голос учительницы:

– Почему ты смотришь в сторону?

Он вздрагивал и невпопад отвечал:

– Я смотрю в тетрадку.

А надо смотреть на доску, когда я объясняю.

3 Прочитайте текст телефонного диалога. Определите, стремятся ли собеседники быть вежливыми. Какие правила разговора по телефону нарушают

собеседники? Что помогло бы разговор сделать значительно короче и при этом передать всю нужную информацию? Выделите в диалоге лишние фразы и мотивируйте свою точку зрения. Сформулируйте правила общения по телефону.

- Алло! Будьте любезны, пригласите Наташу.
- Которую? У нас две Наташи работают.
- Мне Голубкина нужна.
- Зачем? Вы, наверное, из планового отдела?
- Да нет.
- Голубкиной сейчас нет. Ее зачем-то замдиректора вызвал.
- А когда будет?
- Не знаю. Может, через полчаса, а может – раньше. Если не она виновата.
- А вы кто будете?
- А что?
- Да нет, ничего, просто я подумал, сможете ли вы ей передать...
- Конечно. Я же здесь работаю. Что передать?
- Передайте, что звонил ее знакомый из техникума. Леша. Она меня знает.

Передайте, что занятия завтра со второй пары переносятся.

- Ладно.
- Спасибо, извините.
- Ничего. Передам.
- Ну все тогда. Пусть только не забудет.

4 Прочитайте описание конфликтной ситуации. Проанализируйте её по следующему алгоритму:

- участники конфликта;
- предмет конфликта;
- объект конфликта;
- предконфликтная ситуация;
- инцидент;

– возможные конфликтогены.

Определите возможные психологические причины конфликтной ситуации. Определите и опишите стратегии поведения участников в конфликтной ситуации. Оцените эффективность поведения участников конфликта с точки зрения конструктивного разрешения конфликта.

Определите возможные варианты конструктивного выхода из конфликтной ситуации.

К директору школы обратилась мама девятиклассника с просьбой помочь урегулировать конфликт между классным руководителем (она же учитель иностранного языка) и ее сыном. Мама рассказала, что педагог всегда придиралась к ребенку, так как сын углубленно изучает с 7 лет английский язык, а в школе обучение иностранному языку проходит по обычной программе. Совсем недавно учитель объявила, что после уроков будет проходить беседа с инспектором центра занятости, но у мальчика в это время были назначены соревнования по футболу. Он озвучил, что ему нужно уйти, на что педагог ответила: «Ничего, пропустишь!» Девятиклассник встал и покинул класс со словами: «А я все равно уйду!» На следующий день учитель непустила мальчика на урок, сказав: «Ты вчера показал свое отношение ко мне, теперь я покажу...»

5 Проанализируйте характер общения героев рассказа из приведенного ниже списка, отвечая на следующие вопросы:

- В каких отношениях находятся герои рассказа?
- Как каждый из героев рассказа относится к себе, близким, окружающим людям?
- Как чувства героев передаются с помощью вербальных и невербальных средств общения?
- Какие позиции и роли занимают главные герои рассказа в общении? Какие детали поведения об этом свидетельствуют?
- Какие стратегии взаимодействия используют главные герои рассказа?

– Возникают ли в общении героев рассказа трудности, смысловые барьеры?

Каковы их причины?

– Предложите свои способы улучшения общения героев рассказа.

Рекомендуемые для анализа рассказы:

В.В. Вересаев «Степан Сергеевич», «Euthymia»

А.С. Бухов «Яд доброты»

М. Осоргин «Убийство из ненависти»

Тэффи «Дураки»

А.П. Чехов «Тоска», «Унтер Пришибеев», «Гриша» и др.

Практическое занятие 5. Основные проблемы межкультурной коммуникации

Рассматриваемые вопросы:

1 Сущность и специфика понятий «взаимодействие культур» и «межкультурная коммуникация».

2 Формы межкультурной коммуникации.

3 Этнокультурные проблемы коммуникативной лингвистики.

4 Возрастные и гендерные факторы в общении.

5 Социокультурные факторы в общении.

Задания:

1 Охарактеризуйте социальную и демографическую ситуацию в мире в целом. Какие мировые проблемы влияют на коммуникацию между людьми?

2 Приведите примеры культурных стереотипов. Как осуществляются социализация и культурная диффузия?

3 Каковы особенности обучения межкультурной коммуникации? Что означает межкультурная коммуникативная компетентность?

4 В чем заключаются языковые барьеры и каковы способы их преодоления? Приведите примеры искусственных языков и успешного решения языковых проблем в межкультурной коммуникации.

5 Как решаются проблемы языковой коммуникации на основе машинного перевода? В чем заключаются проблемы его широкого использования и каковы тенденции развития?

6 *Подготовьте проект по одной из следующих тем:*

- коммуникация и культура;
- невербальная коммуникация;
- структура коммуникативного акта;
- определения коммуникации, общения (соотношения этих понятий);
- этническая, национальная, территориальная, социальная принадлежность коммуникантов;
- личностные характеристики коммуникантов: пол, возраст, уровень образования, характер;
- национально-культурная специфика речевого поведения;
- проблема понимания;
- природа и сущность понятий «свой» и «чужой»;
- психологические, социологические и лингвистические направления исследования в теории межкультурной коммуникации;
- прикладной аспект межкультурной коммуникации;
- национально-культурная специфика речевого поведения;
- понятие культуры (функциональная общность культур, культурная специфика, культурная дистанция, конфликт культур, культурный шок);
- сущность культурных ценностей и их место в межкультурной коммуникации;
- организационная и корпоративная культура;
- диалог культур, вторичная адаптация/социализация, и культу рация;
- сущность этноцентризма и его роль в межкультурной коммуникации;
- понятие «культурная идентичность»;

- этническая идентичность;
- личная идентичность

Практическое занятие 6. Воздействующее общение

Рассматриваемые вопросы:

- 1 Понятие воздействия в лингвистике. Виды воздействия.
- 2 Способы и приемы речевого воздействия.
- 3 Критерии выявления речевого воздействия. Методы исследования речевого воздействия.
- 4 Проблема манипулятивного воздействия в лингвистике. Понятие манипуляции.
- 5 Соотношение психологических и лингвистических факторов в описании манипулятивного поведения коммуникантов.

Задания:

1 Какие способы речевого воздействия, приемы усиления, защиты своей коммуникативной позиции, ослабления коммуникативной позиции собеседника используются в следующих примерах?

1 Ну бабушка, ну миленькая, ну бабулечка, ну бабулечка, ну купи мне шарик, ну бабулечка, ну миленькая, ну пожалуйста...

2 «Всем сидеть», – громовым голосом заорал верзила в камуфляжной форме, врываясь в помещение.

3 «Как приятно вас видеть! – начал он разговор. – Для меня всегда такое удовольствие с вами общаться!»

4 Когда он вошел в офис, то сразу увидел молоденькую, модно, но скромно одетую девушку с приветливым выражением лица. Она сразу встала, взглянула ему прямо в глаза, улыбнулась и сказала: «Это вы звонили нам по поводу заказа? Рада вас видеть! Мы вас ждем. Садитесь, пожалуйста!».

5 «Не плачь, не плачь, – говорил девочке Алексей. Он подошел к ней поближе, положил ей руку на плечо, потом обнял и ласково прижал к себе. – Вот видишь, все хорошо, никто тебя больше не обижает. Не плачь больше, ладно? Мама скоро придет», – негромко говорил он.

6 Поверьте, это только ухудшит положение! – взывал оратор с трибуны, простирая руки к слушателям и всем телом наклоняясь к ним. – Мы должны отказаться от этой бессмысленной забастовки!

7 Молотов начал доклад. Все члены Политбюро сидели за длинным столом. Сталин встал, раскурил трубку и начал по обыкновению медленно ходить по залу заседаний так, что головы всех членов Политбюро постоянно поворачивались за ним, как и голова докладчика.

8 – Ну, так вы согласны? Да или нет? – настаивал инженер. Старик молчал. Потом он распрямился в своем кресле и откинулся назад, глядя в окно. Молчание затягивалось.

9 Вошел первый экзаменуемый. Волнуясь, он взял билет и сел перед экзаменаторами. На столе стояло несколько ваз с цветами, и он постарался сесть так, чтобы цветы загораживали экзаменаторов.

– Вы что, не хотите нас видеть? – спросил председатель экзаменационной комиссии.

–Я... нет, почему...

10 Директор выслушивал объяснения учительницы стоя, распрямившись, скрестив руки на груди и откинув назад голову. И хотя он ростом был не выше Нины Петровны, он казался ей сейчас высоким и неприступным, и она все время сбивалась, рассказывая ему о случившемся.

2 Прочитайте басню. Какое правило речевого воздействия эффективно использует Лиса? Какие приемы речевого воздействия она применила? Назовите их. Какие цели достигла Лиса? Было ли общение эффективным?

Ворона и Лисица

Вороне где-то Бог послал кусочек сыру.
На ель ворона взгромоздясь,
Позавтракать было совсем уж собралась,
Да призадумалась, а сыр во рту держала.
На ту беду Лиса близехонько бежала;
Вдруг сырный дух лису остановил.
Лисица видит сыр, Лисицу сыр пленил.
Плутовка к дереву на цыпочках подходит,
Вертит хвостом, с Вороны глаз не сводит,
И говорит так сладко, чуть дыша:
«Голубушка, как хороша!
Ну что за шейка, что за глазки!
Рассказывать, так, право, сказки!
Какие перышки! какой носок!
И, верно, ангельский быть должен голосок!
Спой, светик, не стыдись!
Что, еже ли, сестрица,
При красоте такой и петь ты мастерица,
Ведь ты б у нас была царь-птица!»
Вещуньяина с похвал вскружилась голова,
От радости в зобу дыханье сперло,
И на приветливы Лисицыны слова
Ворона каркнула во все воронье горло.
Сыр выпал – с ним была плутовка такова.

(И.А.Крылов)

3 *Прочитайте текст. Чья коммуникативная позиция сильнее изначально? Почему? Какие приемы усиления своей позиции использовал мужчина? Было ли его*

речевое воздействие эффективным? Результативным?

– Разрешите пройти! – решительно сказал мужчина вахтерше, загородившей ему путь.

– А вы к кому?

– Какое ваше дело! Дайте пройти! – заорал высокий широкоплечий мужчина на старушку. – Я по срочному делу!

– Иди, иди любезный, – засуетилась старушка. – Раз по срочному, то иди.

4 Прочитайте утверждения. Определите, какие из них являются верными.

Речевое воздействие – раздел риторики.

Реклама полностью принадлежит науке о речевом воздействии.

Реклама частично принадлежит науке о речевом воздействии.

Речевое воздействие исследует только вербальные сигналы.

Речевое воздействие исследует вербальные и невербальные сигналы.

Коммуникативная позиция говорящего – это степень его влияния в общении.

Коммуникативная позиция говорящего – это место его расположения относительно собеседника в процессе общения.

Доказывать и убеждать – это одно и то же.

Доказывать и убеждать – разные вещи.

Манипулятивное воздействие на человека всегда предосудительно.

Манипулятивное воздействие не всегда предосудительно.

5 Сравните тексты. Какие ошибки были допущены в разговоре с директором в тексте 1. Какие правила убеждения применены в тексте 2.

Текст 1.

– Виктор Павлович, отпустите меня на два часа раньше.

– А что такое?

– Понимаете, приезжает моя родная сестра с двумя детьми, с тяжелыми вещами. Мне нужно обязательно ее встретить.

– Вы говорите, и вещи тяжелые?

– Да, очень. Знаете, с детьми столько всего набирается. Коляска и все прочее.

– Так может, лучше вашему мужу ее встретить, раз такие тяжести?

– Мы тоже так думали. Но мужа не отпустил его начальник, сказал – работы много...

– Ага! Значит у них много работы, а у нас мало! Нет уж, пусть ее ваш муж встречает! Не могу вас отпустить.

– Но как же, это моя сестра...

– Это ваши проблемы и решайте их сами, а не за счет работы. Идите работайте.

Текст 2.

– Иван Петрович, я сегодня пришла на работу на час раньше и работала без обеда, так что всю сегодняшнюю работу я практически закончила.

– Похвально. Но чем это вызвано?

– Дело в том, что приезжает моя родная сестра с детьми, мне нужно обязательно ее встретить. Поэтому прошу вашего разрешения уйти на 2 часа раньше.

– Так, говорите, работа уже сделана?

– Да. А на случай, если у вас появится какое-то срочное дело, девочки обещают выполнить, а если не смогут, я завтра пораньше приду и к вашему приходу все сделаю.

– Ну что же, конечно, конечно, езжайте, встречайте. А сколько детей у сестры?

– Двое.

– Наверно, и вещей полно...

– Да уж, наберется...

– Вот что, попробую-ка вам помочь. (Звонит по телефону). Але, диспетчер? Вы нам не выделите на полтора часа «Рафик»? даете? Вот спасибо». Будет машина у главного входа.

– Ой, большое вам спасибо!

– Все бы так отпрашивались...

6 Какое из правил убеждения здесь сработало?

Сотрудник почти ежедневно опаздывает на работу. Увольнять его руководитель не хочет – хороший специалист, приносит большую пользу. Замечания начальника, выговоры не действуют. На общем собрании коллектива сотрудники осудили своего недисциплинированного коллегу и предупредили его. После этого он перестал опаздывать.

7 Какие ошибки допустил посетитель?

В приемную входит посетитель и направляется к двери кабинета руководителя.

Секретарь: Туда нельзя, он занят.

Посетитель: Мы записывались как раз на это время.

Секретарь: Я вас не помню, как ваша фамилия?

Посетитель: Записался мой начальник, но он не смог приехать и поручил это мне.

Секретарь: Нет, я не могу вас пропустить, вы не записаны.

Посетитель настаивает, секретарь стоит на своем. Возникает конфликт.

8 Какие правила убеждения были применены героем текста?

Я опаздываю на работу. А тут еще около здания, где я работаю, нет свободных мест для парковки автомобиля. Отъезжаю назад и несколько минут трачу на поиск

свободного места. Наконец, найдя, увидел стоящую рядом машину своего начальника. «Наверняка он тоже долго искал, где встать», – подумал я.

Только вошел в свою комнату, как был вызван к начальнику:

– Почему опоздал?

– Очень трудно найти место для парковки... Вы, наверное, тоже поездили, прежде чем стать?

– Было дело...

– И так каждое утро. Может, нужно принять какие-то меры, чтобы нам выделили дополнительные места для парковки...

– Да, надо что-то делать. Кстати, займитесь этим, узнайте, к кому нужно обратиться по этому вопросу.

9 Какие правила убеждения были нарушены в тексте 1 и применены в тексте 2?

Текст 1.

Сотрудник обращается к своему руководителю, недавно вступившему в должность:

– Я уже давно работаю на этом месте и не помню случая, чтобы меня заставляли переделать мой отчет. Во-первых, кто это требует. Возможно, в отчете есть какие-то неточности, никто от них не застрахован. Но переделывать все?!..

– Надеюсь, вы проверили отчет перед тем, как сдать его мне?
Вариант ответа: «Вы считаете, что несправедливо заставлять вас исправлять ваши же ошибки?».

Текст 2.

– Вы говорите, что в отчете мелкие неточности?

– Да, именно так!

– Вы не против, если мы сейчас рассмотрим их?

– Конечно.

– Хорошо, давайте посмотрим, можно ли с ними смириться.

Анализируя отчет, руководитель отмечает сильные и слабые стороны.

10 Сравните два текста. Какие ошибки в правилах бесконфликтного общения были допущены в разговоре с директором в тексте 1. Перечислите правила убеждения, используемые в тексте 2.

Текст 1.

Воспитательнице детского сада (студентке вечернего отделения педуниверситета) вечером звонит заведующая детсадом.

Заведующая: Завтра к нам приходит комиссия. Я хочу, чтобы открытое занятие провели именно вы. Выходите в первую смену, детали обговорим на месте.

Воспитательница: Извините, я уже три дня подряд работала в первую смену. К тому же завтра утром у меня в институте консультация по курсовой.

Заведующая: Знаете, нам ваша учеба как кость в горле! Только и знаем, что под вас подстраиваемся! Если завтра не проведете это занятие, я отменю ваш личный график, выкручивайтесь со своей учебой как хотите!

Воспитательница: Пусть отрабатывает моя сменщица, это ведь ее обязанность.

Заведующая: Я все сказала (короткие гудки в трубке). Подчиняясь силе, я вышла утром на работу и стала готовиться к открытому занятию. Но узнала, что открытое занятие поручено провести другой воспитательнице.

Текст 2.

Заведующая: Добрый день, Татьяна Ивановна.

Воспитательница: Добрый вечер, Мария Петровна.

Заведующая: У нас возникла проблема, надеюсь, вы сможете ее разрешить.

Воспитательница: Конечно, если смогу. Что-нибудь случилось?

Заведующая: Завтра к нам приходит комиссия. От ее выводов очень много зависит для нас. Будут смотреть открытое занятие. Вы проведете их лучше всех. Так что вся надежда на вас.

Воспитательница: Спасибо за высокую оценку, очень приятно это слышать. Но завтра утром у меня консультация по курсовой, без нее мне не написать эту работу.

Заведующая: Жаль, конечно, но это дело разрешимое. Попросите товарищей по группе узнать у преподавателя, когда к нему можно подойти в другое время, мы учтем это в вашем личном графике. С другой стороны, ваш отказ может создать напряженность в нашем коллективе. Ведь девочки всегда идут навстречу вашим пожеланиям, хотя не всегда это легко им дается.

Воспитательница: Да, пожалуй, надо выходить с утра...

Заведующая: Вот и хорошо. Откровенно говоря, я не сомневалась, что мы уладим этот вопрос. Итак, до утра. Детали обговорим на месте. До свидания.

Воспитательница: До свидания.

11 Сравните два текста. Какие правила убеждения были нарушены в разговоре с директором в тексте 1. и применены в тексте 2.

Текст 1.

Сотрудница обращается к своему руководителю.

– Сергей Николаевич, я бы хотела взять отпуск в июле.

– Людмила Ивановна, у вас отпуск по графику в сентябре.

– Да, но я прошу в июле, потому что у моего мужа отпуск в июле и мы бы хотели поехать вместе на море отдохнуть, мы так давно там не были!

– Все хотят. Ничем не могу помочь вам.

Текст 2.

– Сергей Николаевич, могу я сейчас поговорить с вами?

– Да, что у вас?

– Зимой был выработан график отпусков на этот год? Он сейчас в силе?

– Да, безусловно!

– А можно ли меняться между собой временем отпуска?

– Можно, если это не оголит никакого участка работы.

– Я договорилась с Ивановой (у нее отпуск в июле) поменяться со мной на полмесяца, если вы разрешите взять нам отпуска с разрывом, в два приема. По семейным обстоятельствам мне нужно хотя бы две недели в июле.

– А что ваши непосредственные руководители?

– Они согласны.

– Хорошо, пишите ваше заявление, но только завизируйте их у ваших руководителей... Я подпишу.

12 Какие правила убеждения не были применены?

Когда я гулял с собакой, на меня сверху упала пустая консервная банка. Посмотрев на верх, я понял, из какого окна ее выбросили. Дома мама увидела, что у меня кровь на голове и запричитала. Отец, услышав в чем дело, пошел вместе со мной в ту квартиру разбираться.

На звонок вышел мужчина в сильном подпитии. Показав на меня, отец сказал:

– Видите кровь? Это из-за консервной банки, которую вы выбросили в окно.

– Докажи!

Они стали ругаться, подрались. Соседи вызвали милицию. Обоих мужчин забрали и оштрафовали.

13 Сравните два текста. Какие правила убеждения были нарушены в разговоре с директором в тексте 1 и применены в тексте 2.

Текст 1.

Возвращаясь вечером домой, мы увидели, что кабель телеантенны обрезан. Мать сразу предположила, что это дело рук соседа, который постоянно тусуется на нашей площадке со своей компанией и вечно что-нибудь вытворляет. Мать пошла к

нему домой. Произошел следующий разговор: Моя мать: Где ваш сын? Он оборвал нашу телевизионную антенну. Его мать: Он не мог этого сделать, весь день был дома. Моя мать: Вы просто хотите выгородить его! Его мать: А вы его хотите оболгать! Они крепко поругались. С тех пор наши семьи не разговаривают друг с другом.

Текст 2.

– Добрый вечер, Галина Аркадьевна. Могу я с вами посекретничать?

– Пожалуйста, проходите.

– Я пришла к вам за помощью. Кто-то хулиганит на нашей площадке. Ваш сын знает всех подростков, что собираются в подъезде. Хорошо бы он передал ребятам, что их всех поставят на учет в милиции, если хулиганство повторится.

– А что они натворили?

– Сегодня – обрезали нам телеантенну. А так, посмотрите – испохабили все стены подъезда и кабины лифта нецензурщиной. Это плохо кончится. Мы, как матери, должны их остановить.

– Хорошо, я поговорю с ним.

14 Какие правила убеждения были нарушены?

Текст 1.

Маленький мальчик хочет походить по луже. Мама прикрикнула, чтоб он не лез в нее. Но ребенок все равно направляется туда, где глубже. Мать объясняет ему, что он промочит ноги, простудится, заболеет и даже может умереть от этого. Но мальчик продолжает углубляться в центр лужи. Наконец взбесившаяся мать хватается свое чадо, вытаскивает из лужи и отшлепывает. Ребенок, естественно, ревет...

Текст 2.

Конец четверти. У Коли «решается» оценка по математике: 3 или 4.

Коля: Татьяна Васильевна, поставьте мне 4. Вы же сами знаете, что на 4 я знаю.

Татьяна Васильевна: Я не могу поставить 4, в журнале две текущие двойки.

Коля: Но это же по поведению.

Татьяна Васильевна: Что написано пером – не вырубишь топором. Знаешь такую поговорку?

Коля: Да что мне поговорки! Преподаватель должен непредвзято оценивать только знания!

Татьяна Васильевна: Ты меня еще и учить вздумал?!

Разозленная учительница ставит 3 за четверть.

15 Какие правила убеждения были применены?

Текст 1.

Ученику нужно исправить оценку по истории, и он хочет, чтобы учительница вызвала его отвечать. По дороге в школу он догоняет ее:

– Доброе утро, Нина Дмитриевна! Правда, погода сегодня отличная?

– Здравствуй, Саша. Погода действительно хорошая!

– Скоро каникулы, наконец-то вы отдохнете от нас.

– Да, все устали – и мы, и вы. Наверное, мечтаете о каникулах?

– Конечно. Веселее, правда, идти на каникулы с хорошими оценками.

– А как четверть кончаешь?

– Возможно, без троек, если удастся по вашему предмету исправить тройку.

– А почему не учил как следует?

– Да я-то учил, но чуть хуже выучишь, так вы сразу спрашиваете, как чувствуете.

– Да уж, за 20 лет работы можно научиться учеников насквозь видеть.

– Но теперь-то уж я как следует выучил.

– Что ж, сегодня и проверим.

Текст 2.

Как-то раз, открыв дверь на звонок, я заметил, что звонили и соседям, поскольку открыли двери и они.

На площадке находились двое молодых людей приятной внешности. Один из них обратился к нам со следующей речью.

– Вы, конечно, знаете, что сейчас много квартирных краж. Воры вышибают двери или открывают замок отмычкой за несколько секунд. В качестве защиты мы укрепляем дверные коробки и ставим крепкие двери с замками особой сложности. Стоимость работ от ... до ... в зависимости от используемых материалов. Заказы можно оформить сейчас или по телефону (вручили визитные карточки). Оплата – после сдачи работы заказчику.

Многие в нашем подъезде сделали заказ на предложенную услугу.

16 Почему отец оказался неубедительным, какие правила убеждения он не применил?

Сын пришел домой с новой прической. Увидев ее, отец сказал

– Опять постригся, как дурачок!

– Но мне так нравится, папа.

– Я тебе объясняю: с такой прической ты похож на дурачка, – более сердито сказал отец.

– А все мои друзья говорят, что она мне идет. И девчонкам понравилась!

– Какое мне дело, что говорят твои друзья, ты лучше послушай, что тебе говорит твой отец!

Спор еще некоторое время продолжался, пока, наконец, сын не заявил, что это его голова и он будет стричь ее так, как считает нужным. И ушел, громко хлопнув дверью.

17 Какие правила убеждения были нарушены?

В соседнем учебном заведении была дискотека. Того, кто опоздал к началу, не пускали. Опоздавших было около 20 человек, и я среди них. Вахтер, здоровенный мужик, никого не пускал. Когда просители схлынули, я подошел к нему:

– Добрый вечер! Разрешите мне немного погреться у вас, а то на улице холодно, а мне до конца дискотеки ждать.

– А что за нужда ждать?

– Девушке обещал прийти на дискотеку и проводить ее домой, а то район у нее опасный. Да вот задержали на занятиях.

– Ты что, тоже учишься?

– Ага, в ПТУ.

– И на кого учишься?

– На плотника. Но, думаю, сегодня подраться придется.

– А что так?

– Здешние ухари считают, что если потанцевал раз, значит девушка должна согласиться, чтоб ее проводили. А я не для того дожидаюсь, чтоб кто-то другой провожал.

– Так ты иди и сам танцуй с ней.

– Так вы не пускаете!

– Раз такое дело – проходи. Только чтоб драки не было.

– Вот спасибо!

– Да ладно уж ...

18 В чем ошибка продавца, какие правила бесконфликтного общения он нарушил?

Мужчина средних лет проходит по торговому ряду, где продается мед. подойдя к молодому продавцу, спрашивает: «Скажите, пожалуйста, сколько стоит эта баночка?» а продавец, поднеся открытую баночку к носу покупателя, сказал: «Понюхайте, какой ароматный мед, и совсем недорого», на что тот ответил: «Что вы

мне суете под нос, я не собака, чтобы нюхом определять» и прекратил разговор, купив мед у другого продавца, который сразу ответил на вопрос о цене.

19 Укажите, какие этические приемы убеждения использованы в следующих высказываниях.

Текст 1.

Если бы решать мое дело должны были другие какие-нибудь люди, то я очень боялся бы этого процесса, видя, что иногда пускаются в ход такие интриги и бывают такие случайности, что часто для обвиняемого получается результат неожиданный. Но, выступая перед вами, я надеюсь на справедливое решение суда. (Лисий. Речь в защиту против обвинения Симона)

Текст 2.

У меня есть еще и особенная причина радоваться этому собранию, и вот какая: меня радует, что резолюции, которые будут здесь предложены, не содержат в себе никаких сектантских или классовых положений, что они касаются не какого-либо одного учреждения, но выражают великие, незыблемые принципы широчайшего распространения знаний повсюду и при любых обстоятельствах. (Диккенс Ч. Речь на вечере в политехнической школе)

Текст 3.

В вопросе о мире мы готовы сотрудничать и сотрудничаем с людьми, которые не согласны с нашим образом мыслей, но искренно стоят за мир, дорожат национальной честью, независимостью своих стран... (Фадеев А. Речь на массовом митинге в защиту мира в Стокгольме).

Текст 4.

Неужели вы хотите быть такими же невежественными матершинниками и пьяницами, которых мы не так редко наблюдаем в публичных местах?!

Текст 5.

Вы подумаете, что быть спичрайтером нехорошо, как-то аморально. Но спичрайтеры были еще в древности, только тогда они назывались логографами и среди них были знаменитые ораторы – Демосфен и Лисий. (Из лекции вузовского преподавателя)

Текст 6.

Товарищи красноармейцы и краснофлотцы, командиры и политработники, партизаны и партизанки! На вас смотрит весь мир, как на силу, способную уничтожить грабительские полчища немецких захватчиков. На вас смотрят поработанные народы Европы, подпавшие под иго немецких захватчиков, как на своих освободителей. Великая освободительная миссия выпала на вашу долю. Война, которую вы ведете, есть война освободительная, война справедливая. Пусть вдохновляет вас в этой войне мужественный образ наших великих предков – Александра Невского, Дмитрия Донского, Кузьмы Минина, Дмитрия Пожарского, Александра Суворова, Михаила Кутузова! Пусть осенит вас победоносное знамя великого Ленина! (Сталин И. В. Речь на параде Красной Армии 7 ноября 1941 г. на Красной площади в Москве).

Текст 7.

К Олимпиадору, действующему в угоду распутной женщине, более чем к кому бы то ни было применимы слова законодателя Солона о человеке, который лишился здравого рассудка. Ведь Солон установил закон, что все распоряжения, которые кто-нибудь сделает, поддавшись внушению женщины, являются недействительными. Тем более это относится к женщине подобного рода. (Демосфен. Против Олимпиадора о нанесении ущерба).

Текст 8.

Этот сотрудник – слабый специалист и лентяй, но мы ему можем доверять в таких делах, в которых нельзя доверять любому. Если мы его уволим, вряд ли на его место найдем такого же надежного человека.

Текст 9.

Вам не нравится, что подруга вашего сына курит. Лет двадцать тому назад над этим действительно нужно было задуматься. Но сейчас это обычное явление, на которое можно не обращать внимания.

Текст 10.

Если поэта упрекают в том, что он не верен действительности, то, может быть, следует отвечать на это так, как сказал Софокл, что сам он изображает людей, какими они должны быть, а Еврипид такими, каковы они есть... (Аристотель. Поэтика).

Текст 11.

Никогда не надо хвастать, показывать, что вы что-то знаете лучше или больше, чем другие, например широковещательно сообщать, что вы побывали в таких местах за границей, где никто из присутствующих не был и т.п. Так делают дети, а взрослому культурному человеку пристало быть скромным.

20 Какие приемы психологического воздействия использованы в следующих высказываниях? Поясните свой ответ.

I. Пора кончать с войной в Чечне – все устали от нее! Сколько горя она принесла и приносит!

II. Господа присяжные заседатели, господин судья! Мой клиент признался, что воровал. Это ценное и искреннее признание. Я бы даже сказал, что оно свидетельствует о необыкновенно цельной и глубокой натуре, человеку смелом и

честном. Но возможно ли, господа, чтобы человек, обладающий такими редкостными качествами, был вором? (И в и н А. А. Основы теории аргументации).

III. Стремясь опорочить моего отца, они сказали, что он говорит с чужеземным акцентом. При этом они не упомянули, что он во время Декелейской войны был взят в плен врагами и продан в рабство на Левкаду; и только много времени спустя ... он смог освободиться и вернуться к родным в Афины. И теперь они поставили ему в вину его акцент, как будто справедливо, чтобы несчастья того периода погубили его сейчас. (Демосфен. Против Евбулида).

IV. ...Где вы увидите много проявлений алчности, дерзости, бесчестности и вероломства, там, будьте уверены, среди стольких гнусных поступков скрывается и преступление. Впрочем, как раз оно менее всего бывает скрыто, так как оно столь явно и очевидно, что нет надобности доказывать его теми злодеяниями, которыми запятнал себя этот человек; оно даже само служит доказательством наличия всякого другого преступления, в котором могли быть сомнения. (Цицерон. В защиту Секста Росция).

21 Что такое приемы косвенного воздействия? Раскройте сущность следующих приемов: приватизация знаний, имплицитная информация, лексическая интерпретация, ситуация мнимого выбора. Считаете ли вы допустимым использовать эти приемы при обращении к родственникам, друзьям, соперникам, недоброжелателям?

22 Составьте небольшое убеждающее выступление, продумайте систему аргументов. Возможные темы: «Нужен ли дресс-код в университете?»; «Плагиат в научной работе не допустим»; «Должны ли студенты работать?»; «Переход на двухуровневую систему обучения (не) эффективен» и т.п.

Практическое занятие 7. Провокативное общение

Рассматриваемые вопросы:

- 1 Проблема определения речевой провокации в современной лингвистике.
- 2 Способы речевой провокации.
- 3 Прикладное значение исследования приемов речевой провокации

Задания:

1 Определите способы и приемы речевой провокации в следующих текстах:

1 Владельцу крупной автомобильной компании "Rrr" нужно узнать информацию о проекте, который собираются ревизовать в компании "Www". Это задание он поручил выполнить лучшему служащему компании. Получив задание, служащий решил, что лучший способ выполнить задание – встретиться с человеком, владеющим интересующей его информацией, и вступить с ним в разговор. Что он и сделал.

– Извините, вы господин John Sauber, вице-президент компании "Www"?

– Да, я – John Sauber, а откуда вы меня знаете?

– Я ваш будущий партнер.

– Вспомнил, мне, кажется, о вас уже говорили. Вас зовут Ron Dennis.

– Совершенно верно.

– Приятно познакомиться. Извините, что раньше этого не сделал. Столько дел, невпроворот. Работаем с утра до вечера над реализацией нашего проекта.

– Мне тоже очень приятно с вами познакомиться. Очень много о вас слышал и только хорошее. Надеюсь, у нас будет успешное сотрудничество. Я слышал об этом проекте, но отношусь к нему скептически.

– Вы считаете его неудачным?

– Да.

– А мне кажется, наоборот, что это очень перспективное дело. Оно нам может принести огромную прибыль. В этой стране очень плохо развита эта отрасль промышленности. Она конечно существует, но сейчас половина автомобильных

заводов или простаивает, или если и производит, то машины морально устаревшие еще десять лет назад. Так что мы собираемся подписать контракт с "TF" и начнем на нем собирать свои машины. Стоить они будут, по приблизительным расчетам, что-то около \$11.000, то есть столько же или даже немного дешевле, чем их собственные автомобили. Мы провели опрос в некоторых регионах страны и выяснили, что население готово покупать "Www", если их приспособить к местным условиям. Переговоры уже ведутся. Почти по всем пунктам существует договоренность, кроме двух. Их сторона настаивает, о чем я уже сказал, на приспособлении машин к местным условиям. Но мы считаем это лишним, так как на улицах Нейвы и других городов можно встретить много иностранных марок, неприспособленных к их климатическим условиям и дорогам. И есть еще проблема. Мы стали в тупик по вопросу, какая модель будет собираться на конвейере "TF". Представители "TF" настаивают на последней модели, мы же против этого. Я надеюсь, мы сумеем достичь по этим вопросам договоренности в нашу пользу. У них нет выбора. Никто не хочет инвестировать, по крайней мере, в эту отрасль промышленности. А наша задача будет сводиться только к поставке деталей для сборки машин у них.

– Когда вы рассчитываете подписать договор и приступить к его реализации?

– Точно сказать трудно. Подписать договор мы можем хоть завтра, надо только склонить их на наши условия. Думаю, через месяц. Реализацию начнем не раньше, чем через два года.

– Я не думаю, что у вас возникнут проблемы с его воплощением, а уж тем более с конкурентами. Насколько я информирован, ни одна фирма в ближайшее время не собирается предпринимать что-либо подобное.

– Вы меня воодушевляете. Надеюсь, у нас с вами будет успешное сотрудничество и мы сумеем найти общий язык. Было приятно с вами познакомиться.

– Мне тоже. Всего доброго.

Эта информация дала возможность компании "Rrr" опередить "Www". Контракт о сборке последней модели, приспособленной к местным условиям, был подписан через три дня.

2 10 декабря г-н А, менеджер компании "Z", как всегда работал в своем офисе. Но чем бы он ни занимался, одна мысль неотступно преследовала его. Дело в том, что совершенно случайно до него дошла конфиденциальная информация о том, что компания "Y", конкурент "Z" на рынке, находится на грани банкротства. Если бы ему удалось купить контрольный пакет акций этой компании, то он смог бы превратить "Y" из мощного соперника в хорошего помощника, и тогда объединенная компания смогла бы получить контроль более чем над 50% рынка! Мысль действительно стоила того, чтобы над ней серьезно задуматься. Но проблема заключалась в том, что г-н А сомневался в правдивости информации о банкротстве. Единственный способ выяснить реальное положение дел А видел в разговоре с г-ном Ф – членом биржевой группы, занимавшейся составлением прогнозов. Информация о банкротстве той или иной компании поступала в эту группу за три дня до официального объявления на бирже. Эти три дня дали бы г-ну А огромное преимущество над всеми остальными возможными покупателями, он сумел бы должным образом подготовиться, и, несомненно, победа была бы на его стороне. Г-н А прекрасно понимал, что, хотя они и знакомы, г-н Ф напрямую не захочет дать ему необходимую информацию, но все же решил рискнуть. Он выяснил, где г-н Ф собирался провести вечер, и направился в тот же небольшой клуб в центре Москвы.

В клубе:

Г-н Ф: Г-н А! Какими судьбами! Не ожидал Вас здесь встретить, как поживаете?

Г-н А: Хорошо, спасибо, г-н Ф, очень рад Вас видеть. Сегодня решил устроить себе выходной и не нашел лучшего места, где можно провести время, чем этот клуб.

Г-н Ф: Да, Вы правы. Здесь очень уютно. Я нечасто здесь бываю, но когда бываю, отдыхаю всей душой.

Г-н А: Может, составите мне компанию, поговорим о том о сем.

Г-н Ф: С удовольствием приму Ваше приглашение. Как же хорошо посидеть в тишине после тяжелого рабочего дня. Честно говоря, я чувствую себя как выжатый лимон.

Г-н А: О да, я тоже ужасно устал.

Г-н Ф: Могу себе представить, ведь Вы руководите громадной компанией.

Г-н А: Да, большая компания, как большой корабль, она менее поворотлива и ей легче наткнуться на рифы и сесть на мель. Но знаете, особенно грустно видеть, как тонут те, с кем долгое время бороздил «морские просторы».

Г-н Ф: Боюсь, я не совсем понимаю Вас.

Г-н А: Я имею в виду компанию "Y". Вчера я разговаривал с г-ном К, ее менеджером. Он все рассказал мне о грядущем банкротстве. Вы не представляете, как жаль мне было слышать такие плохие новости.

(Здесь надо заметить, что г-н А блефовал. На самом деле он не только не разговаривал с г-ном К, но и вообще плохо знал его.)

Г-н Ф: Не думал, что Вы уже все знаете.

Г-н А: Мы с г-ном К хорошие друзья.

Г-н Ф: Да, очень печально. Через три дня компания "Y" официально будет объявлена банкротом, а Вы сами прекрасно знаете, что за этим последует: акции начнут падать в тот же день, пока какой-нибудь магнат не скупит их все по смешной цене и не станет новым владельцем. Нам остается только посочувствовать г-ну К.

Г-н А: Неужели ничего нельзя предпринять, чтобы избежать банкротства?

Г-н Ф: По всей видимости, нет. За три дня уже ничего нельзя изменить.

Г-н А: Да, Вы правы, впрочем, давайте не будем говорить о грустном...

Г-н Ф: В конце концов сегодня наш выходной. Не будем его портить, как поживает Ваша жена?..

И они продолжили разговор о семье, детях, приближавшихся праздниках и т.д.

Что и говорить, г-н А остался очень доволен проведенным вечером. Наутро он приступил к исполнению своего плана и... сейчас (спустя полsoda с того памятного дня) он является главным менеджером компании «Z & Y».

Практическое занятие 8. Коммуникация в сфере юридически значимых ситуаций

Рассматриваемые вопросы:

1 Призыв как форма речевого поведения коммуникантов в юридически оспариваемых ситуациях.

2 Побуждение как форма речевого поведения коммуникантов в юридически оспариваемых ситуациях.

3 Оскорбление как форма речевого поведения коммуникантов в юридически оспариваемых ситуациях

4 Диффамация как форма речевого поведения коммуникантов в юридически оспариваемых ситуациях

Задания:

1 Сравните два варианта возражения. Какой из этих способов выражения несогласия вежливее? Объясните почему. Прочитайте подходящим тоном оба варианта.

Это не так. – Это не совсем так.

Я с вами не согласен. – Не могу с вами согласиться.

Не разделяю ваших убеждений. – Вы часто бываете правы, но в данном случае я не разделяю ваших убеждений.

Это невозможно. – На мой взгляд, ваше предложение осуществить будет очень трудно.

Это абсурд. – Извините, но, мне кажется, вы не называете всех обстоятельств дела.

Ваши условия принять нельзя. – Позвольте поразмышлять над вашими условиями. Не повторите ли вы ваше основное условие?

2 Прочитайте тексты. Оцените речевое поведение коммуникантов.

Текст 1.

Сильва. А, прилетел, голубь!

Васенька. А, выползли на солнышко!

Бусыгин. Откуда ты, старина?

Васенька. Какое вам дело, крокодилы?

Сильва. У тебя шикарное настроение... (Вампилов. Старший сын. С.144) – конструкции с императивом, указывающие, в частности, на эмоциональное состояние субъекта речи, побуждение к прекращению действия и проявление нетерпения:

Сильва. Бррр...Ты прав. А для начала мы их разбудим.

(Двигается, чтобы согреться, потом поёт и притоптывает)... Бусыгин.
Перестань.

Сильва. (продолжает)... Голос соседа. (с верхнего этажа, он торжествует). Эй, вы, артисты! А ну, проваливайте отсюда!

Сильва. (поднял голову). Вам не нравится?

Голос соседа. Убирайтесь! У нас здесь своих хулиганов хватает!

Сильва. Заткнись, папаша!

Голос соседа. Негодяи! (Вампилов. Старший сын.)

Текст 2.

Юрий Юрьевич. Болик, посмотри на них. Запомни! Это старые русские. Они скоро вымрут, как мамонты. А в энциклопедии будет написано: «Вымерли, потому что не умели жить». У них покупают халупу за двойную цену, а они ещё кочевряжатся... В последний раз спрашиваю!

Все хором (кроме Марины). Нет!

Юрий Юрьевич. Тогда будем считать, что это самозахват. Я террорист, а вы мои заложники. Болик!

Болик. Руки за голову! Лицом к стене!

Все встают у стены, кроме профессора.

Фёдор Тимофеевич. Молодой человек!

Болик. Молчать!

(Поляков. Халам-бунду, или Заложники любви. С.237-238) – предупреждение, угроза:

Таисия Петровна. Федя. Обожди. Ну подумаешь, маму положим на кушетку, сами вдвоём на тахте.

Николай. Поночуете ночку!

Фёдор Иванович. Кабы одну ночку, а то ведь потом и не уйдёт.

Николай (весело). А может, мне уйти?

Фёдор Иванович. Ты помолчи, Коля, пока тебе ещё язык не укоротили. Больно много говоришь сегодня. (Петрушевская. Уроки музыки.

Текст 3.

Анна Тимофеевна. Очень мило с твоей стороны. Спасибо тебе. Как на прогулку, так с девочками, а как нянчиться – так жене. Ну нет, Семён, ты об этом пожалеешь.

(Виктории.) А тебе, раз ты путаешься со стариками, надо быть посамостоятельнее... Виктория (Баохину). Вы меня извините, но почему она у вас такая дура?

Анна Тимофеевна. Что? Что ты сказала? Повтори!

Виктория. Пожалуйста. Я сказала, что вы дура.

Баохин стонет.

Анна Тимофеевна. Семён! Что она себе позволяет?

Виктория. А вы что позволяете?

Анна Тимофеевна. Замолчи, негодяйка!

Виктория. От негодяйки слышу.

Анна Тимофеевна. Мерзавка!

Виктория. Сама ты мерзавка.

(Вампилов. Воронья роща.

Нина. ... Будет рассказывать всем, как Набокова тоже сначала не печатали, а потом дали Нобелевскую премию.

Олег. А вот Льву Толстому Нобелевскую премию так и не дали.

Нина. Это единственное, что сближает тебя с Толстым.

Олег. Ты пришла сказать мне об этом? Убирайся!

Паркинсон сейчас принесёт ключи и подумает чёрт знает что! (Поляков. Левая грудь Афродиты.)

Текст 4.

Жгутович. Слушай, Духов, тебе надо ремонт в квартире сделать!

Духов. Не твоё дело!

(Поляков. Козлёнок в молоке.)

Лера. Я вам обещала сказать, зачем сюда пришла. А объяснить, зачем мне нужно, чтобы мой муж мне изменил, я не обещала.

Антон. У вас не женская логика.

Лера. Если бы

Маша. Ничего не понимаю! Ты хотела, чтобы тебе изменил муж. Игорь хотел, чтобы я ему изменила. Этот, чтобы не бросить старую жену, водит по чужим домам проституток.

Я сойду с ума! Пусть все сейчас же уходят! Хватит!

(Поляков. Хомо эректус, или Обмен жёнами.)

Витёк. Окей, сказал Патрикей. А зачем тебе-то этот эксперимент?

Духов. Мне? Ты интересуешься – зачем мне это нужно?..

Не вари козлёнка в молоке матери его!

Витёк. Чего?

Духов. А это первая фраза из тех, что тебе придётся запомнить. (Поляков. Козлёнок в молоке.)

Темы для рефератов

- 1 Основные направления развития лингвистики. Теория речевых актов.
- 2 Основные направления развития лингвистики. Межкультурная коммуникация.
- 3 Основные направления развития лингвистики. Лингвистическая прагматика.
- 4 Основные направления развития лингвистики. Лингвистика текста.
- 5 Основные направления развития лингвистики. Паралингвистика.
- 6 Основные направления развития лингвистики. Контрастивная лингвистика.
- 7 Понятие коммуникации в современной лингвистике.
- 8 Проблемы исследования коммуникации в современной науке.
- 9 Модели коммуникативной ситуации в концепциях ученых XX – XXI вв.
- 10 Методы и приемы устной и письменной коммуникации.
- 11 Невербальные средства коммуникации.
- 12 Современные тенденции исследования в области коммуникативных стратегий и тактик.
- 13 Электронная коммуникация: традиционное и новое в организации.
- 14 Коммуникация в сфере СМИ.
- 15 Рекламный дискурс.
- 16 Политическая коммуникация.
- 17 Нарушение стилистических норм в различных сферах коммуникации.
- 18 Специфика, структура и статус научной дискуссии.
- 19 Принципы и приемы деловой коммуникации.
- 20 Публичное выступление: законы, правила, приемы.
- 21 Деловой речевой этикет в международном общении.

- 22 Особенности межличностного, межкультурного и межнационального общения в деловой коммуникации.
- 23 Вторичные тексты современной массовой коммуникации.
- 24 Значение фактора адресата в коммуникации.
- 25 Понятие термина «языковая личность» и его значение для коммуникативной лингвистики.
- 26 Особенности семантической структуры воздействующего текста.
- 27 Структурные особенности воздействующего текста.
- 28 Понятие манипуляции в коммуникативной лингвистике.
- 29 Понятие провокации в коммуникативной лингвистике.
- 30 Возможности дискурсивного анализа коммуникативных ситуаций.

Вопросы к экзамену

- 1 Предмет, задачи, методы коммуникативной лингвистики.
- 2 Основные направления развития коммуникативной лингвистики на современном этапе.
- 3 Понятие коммуникации в современной лингвистике. Соотношение понятий «общение» и «коммуникация». Общие характеристики коммуникации.
- 4 Функции коммуникации.
- 5 Проблемы исследования коммуникации в современной науке.
- 6 Понятие о коммуникативной ситуации. Компоненты коммуникативной ситуации.
- 7 Автор (адресант) как компонент коммуникативной ситуации.
- 8 Проблема описания языковой личности в лингвистике (Ю.Н.Караулов). Типы языковых личностей.
- 9 Лингвоперсонология. Лингвокультурные типажи.
- 10 Адресат как компонент коммуникативной ситуации. Проблема изучения фактора адресата в коммуникативной лингвистике (Н.Д.Арутюнова). Образ адресата.
- 11 Специфика текстовой коммуникации.
- 12 Спонтанная и подготовленная коммуникации.
- 13 Проблема вторичности в текстовой коммуникации. Вторичный текст. Интертекст. Сверхтекст. Гипертекст. Предтекст.
- 14 Понятие «дискурс» в лингвистике.
- 15 Типология дискурсов.
- 16.Современные подходы к изучению дискурса.
- 17 Дискурсивный анализ и его роль в современной лингвистике.
- 18 Специфика и основные проблемы межличностной коммуникации.
- 19 Конфликтогенные коммуникативные ситуации. Понятие речевой агрессии.
- 20 Сущность и специфика понятий «взаимодействие культур» и «межкультурная коммуникация»..

- 21 Формы межкультурной коммуникации.
- 22 Этнокультурные проблемы коммуникативной лингвистики.
- 23 Возрастные и гендерные факторы в общении.
- 24 Социокультурные факторы в общении.
- 25 Понятие воздействия в лингвистике. Виды воздействия
- 26 Способы и приемы речевого воздействия.
- 27 Критерии выявления речевого воздействия.
- 28 Методы исследования речевого воздействия.
- 29 Проблема манипулятивного воздействия в лингвистике. Понятие манипуляции.
- 30 Соотношение психологических и лингвистических факторов в описании манипулятивного поведения коммуникантов.
- 31 Проблема определения речевой провокации в современной лингвистике.
- 32 Способы речевой провокации.
- 33 Прикладное значение исследования приемов речевой провокации.
- 34 Призыв, побуждение, оскорбление, диффамация как формы речевого поведения коммуникантов в юридически оспариваемых ситуациях

Список рекомендуемой литературы

Основная литература

1 Ивин, А.А. Аргументация в процессах коммуникации : монография / А.А. Ивин. – М. ; Берлин : Директ-Медиа, 2015. – 555 с. – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-4475-6003-4; То же [Электронный ресурс]. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=429418>

2 Шарков, Ф.И. Коммуникология: основы теории коммуникации : учебник / Ф.И. Шарков ; Международная академия бизнеса и управления, Институт современных коммуникационных систем и технологий. – 4-е изд., перераб. – М. : Дашков и Ко, 2013. – 488 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-02089-6; То же [Электронный ресурс]. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=255819>

3 Яшин, Б.Л. Культура общения: теория и практика коммуникаций : учебное пособие / Б.Л. Яшин. – М. ; Берлин : Директ-Медиа, 2015. – 243 с. : ил. – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-4475-5689-1; То же [Электронный ресурс]. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=429211>

Дополнительная литература

1 Бакулев, Г.П. Массовая коммуникация: Западные теории и концепции. Учебное пособие / Г.П. Бакулев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Аспект Пресс, 2010. – 192 с. – ISBN 978-5-7567-0564-5; То же [Электронный ресурс]. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=104042>

2 Гаврилова, М.В. Методы и методики исследования политической коммуникации : учебное пособие / М.В. Гаврилова. – СПб : Издательство Невского института языка и культуры, 2008. – 91 с. – ISBN 978-5-91583-002-7; То же [Электронный ресурс]. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=137746>

3 Дубина, Л.В. Исследование невербальных средств коммуникации / Л.В. Дубина. – М. : Лаборатория книги, 2012. – 175 с. – ISBN 978-5-504-00210-1; То же [Электронный ресурс]. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=140945>

4 Каверина, Е.А. Событийные коммуникации в культуре: философская пропедевтика и маркетинговая практика : монография / Е.А. Каверина ; Российский государственный педагогический университет им. А. И. Герцена. – СПб : РГПУ им. А. И. Герцена, 2011. – 188 с. – Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-8064-1711-5; То же [Электронный ресурс]. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=428301>

5 Крылова, М.Н. Риторика : учебное пособие / М.Н. Крылова. – М. : Директ-Медиа, 2014. – 242 с. – ISBN 978-5-4458-8818-5; То же [Электронный ресурс]. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=235641>

6 Лазарева, Э.А. Профессиональные коммуникации. Корпоративная область архитектурной деятельности: краткий курс. Ключевые слова, максимы, правила : учебное пособие / Э.А. Лазарева ; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Уральская государственная архитектурно-художественная академия» (ФГБОУ ВПО «УралГАХА»), Министерство образования и науки Российской Федерации. – Екатеринбург : Архитектон, 2013. – 186 с. : ил. - Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-7408-0166-7; То же [Электронный ресурс]. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=436701>

7 Назарчук, А.В. Теория коммуникации в современной философии : учебное пособие / А.В. Назарчук. – М. : Прогресс-Традиция, 2009. – 320 с. – ISBN 5-89826-299-7; То же [Электронный ресурс]. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=97878>

8 Назарчук, А.В. Учение Никласа Лумана о коммуникации / А.В. Назарчук. – М. : Весь Мир, 2012. – 248 с. – ISBN 978-5-7777-0516-7; То же [Электронный ресурс]. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=229827>

9 Никулина, С.А. Психология массовой коммуникации : учебное пособие / С.А. Никулина. – М. : Директ-Медиа, 2014. – 170 с. – ISBN 978-5-4458-8658-7; То же [Электронный ресурс]. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=235650>

10 Романов, А.А. Массовые коммуникации : учебно-практическое пособие / А.А. Романов. – М. : Евразийский открытый институт, 2010. – 175 с. - ISBN 978-5-374-00390-1; То же [Электронный ресурс]. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=93162>

11 Рот, Ю. Межкультурная коммуникация. Теория и тренинг : учебно-методическое пособие / Ю. Рот, Г. Коптельцева. – М. : Юнити-Дана, 2015. – 223 с. – Библиогр. в кн. – ISBN 5-238-01056-7; То же [Электронный ресурс]. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114542>

12 Современная речевая коммуникация: новые дискурсивные практики / . – Омск : Омский государственный университет, 2011. – 344 с. – ISBN 978-5-7779-1271-8; То же [Электронный ресурс]. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=237510>

13 Тинякова, Е.А. Лингвистическая коммуникация и культурный процесс: (синхронический и диахронический аспекты в философском ракурсе рассмотрения) : монография / Е.А. Тинякова ; НОУ ВПО «Московский институт предпринимательства и права», Сергиево-Посадский филиал. – Сергиев Посад : Московский институт предпринимательства и права, 2012. – 154 с. – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-904115-19-7; То же [Электронный ресурс]. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=260730>

14 Шарков, Ф.И. Интегрированные коммуникации: Массовые коммуникации и медиапланирование. Учебник для бакалавров / Ф.И. Шарков, В.Н. Бузин. – М. : Дашков и Ко, 2012. – 486 с. – (Учебные издания для бакалавров). – ISBN 978-5-394-01185-6; То же [Электронный ресурс]. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=112200>

15 Шарков, Ф.И. Интерактивные электронные коммуникации (возникновение “Четвертой волны”) : учебное пособие / Ф.И. Шарков ; Международная академия бизнеса и управления, Институт современных коммуникационных систем и технологий. – 3-е изд. – М. : Дашков и Ко, 2013. - 260 с. : ил. – Библиогр. в кн. - ISBN 978-594-02257-9; То же [Электронный ресурс]. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=255816>

16 Человек в системе коммуникации : сборник научных трудов / под ред. Е.П. Савруцкая. – М. : Директ-Медиа, 2014. – 341 с. – ISBN 978-5-4458-8844-4; То же [Электронный ресурс]. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=236117>