



ՀԱՅ-ՌՈՒՍԱԿԱՆ ՀԱՄԱԼՍԱՐԱՆ

Ա. Գ. ԲԱԲԱՅԱՆ

ԼԵԶՎԱԿԱՆ ԵՎ ԽՈՍԱԿՑԱԿԱՆ  
ՀԱՂՈՐԴԱԿՑՄՈՒՄ՝ ՍՏԵՂԾԱԳՈՐԾԱԿԱՆ  
ՀՆԱՐԱՎՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԶԱՐԳԱԶՈՒՄ

Ուսումնամեթոդաբանական ձեռնարկ

ԵՐԵՎԱՆ  
ՀՈՂ ՀՐԱՏԱՐԱԿՉՈՒԹՈՒՆ  
2019

**РОССИЙСКО-АРМЯНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**А.Г. БАБАЯН**

**УСТНОРЕЧЕВАЯ КОММУНИКАЦИЯ.  
РАЗВИТИЕ КРЕАТИВНОСТИ  
ЛИЧНОСТИ**

**Учебно-методическое пособие**

**ЕРЕВАН  
ИЗДАТЕЛЬСТВО РАУ  
2019**

УДК 81'23  
ББК 81  
Б 122

*Печатается по решению Научно-технического и Редакционно-издательского советов Российско-Армянского университета*

**Ответственный редактор:** д.псих.н., профессор, зав.кафедрой Психологии Российско-Армянского университета *А.С. Берберян*

**Рецензенты:** д.пед.н, профессор, зав. кафедрой педагогики и психологии Курского государственного университета *А.В. Репринцев*  
д.и.н., профессор, зав. кафедрой русского языка Государственного педагогического университета им. Х. Абовяна *И.Р. Саркисян*

Б 122 Бабаян А.Г. Устноречевая коммуникация. Учебно-методическое пособие. 2-ое изд-ие, перераб. – Ер.: Изд-во РАУ, 2019. – 184 с.

Настоящее учебное пособие направлено на развитие коммуникативно-творческих способностей личности и умений использования русского языка в профессиональной сфере, т.е. навыков говорения и слушания, аналитического чтения текстов и переработки их во вторичные тексты: разные виды планов, тезисы, сообщения, конспекты и т.д. В пособии дана своеобразная комбинация теоретических основ устноречевой коммуникации, практических навыков и оценок текстовых образцов, позволяющих проследить влияние культурного контекста на повышение уровня коммуникативной компетенции и самооценки говорящего.

Учебно-методическое пособие адресовано не только студентам для аудиторной и самостоятельной работы, но и преподавателям, готовящим учащихся к профессиональной деятельности на русском языке.

УДК 81'23  
ББК 81

ISBN 978-9939-67-174-1

© Издательство РАУ, 2019

# СОДЕРЖАНИЕ

<b>Предисловие</b> .....	7	
<b>Раздел 1. Общие сведения о коммуникации</b>		
Тема 1.1. Введение. Перспектива коммуникации .....	11	
Тема 1.2. Устноречевая коммуникация как процесс взаимодействия ...	20	
Рекомендации .....	26	
Тема 1.3. Ситуативная обусловленность устноречевой коммуникации .....	27	
Рекомендации .....	39	
Выводы.....	41	
Вопросы.....	43	
Список рекомендуемой литературы .....	43	
<b>Раздел 2. Виды устноречевой коммуникации.</b>		
<b>Навыки и умения говорения и слушания</b>		
Тема 2.1. Говорение как вид устноречевой коммуникации .....	45	
Рекомендации. ....	50	
Тема 2.2. Умение говорить .....	53	
Рекомендации .....	58	
Тема 2.3. Умение слушать.....	61	
Рекомендации .....	62	
Тема 2.4. Обратная связь в говорении и слушании.....	73	
Рекомендации .....	75	
Выводы.....	83	
Вопросы .....	85	
Список рекомендуемой литературы.....	86	
<b>Раздел 3. Выработка навыков устноречевой коммуникации.</b>		
<b>Анализ текстовых образцов</b> .....		87
Занятие 1. Восприятие себя и других. Сжатое изложение.....	88	
Занятие 2. Ведение беседы по заданной теме .....	94	
Занятие 3. Коммуникация и взаимоотношения. Реакция других людей .....	100	
Занятие 4. Правильность «Я-концепции» и самооценки .....	108	
Занятие 5. Восприятие других .....	119	

Занятие 6. Датировка и индексация обобщений. Информативное сообщение .....	127
Занятие 7. Самопрезентация. Восстановление сообщения .....	135
Занятие 8. Конспектирование.....	140
Занятие 9. Восстановительное изложение. Письменное восстановление сообщения .....	148
Занятие 10. Составление сообщения по опорному плану .....	157
Занятие 11. Творческое изложение проблемы по заданному тексту.....	164
Занятие 12. Творческое самовыражение. Убеждающее выступление..	168
Рефлексивная деятельность. Самоанализ .....	172
Глоссарий .....	174
Список использованной литературы .....	181

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Учебно-методическое пособие по «Устной речевой коммуникации» содержит информацию о некоторых аспектах общения в межличностном и групповом взаимодействии, умении вести беседу, об активном слушании и публичном выступлении. Оно направлено на развитие коммуникативно-творческих способностей говорящего и навыков использования русского языка в профессиональной сфере, т.е. навыков говорения и слушания, аналитического чтения текстов и переработки их во вторичные тексты: разные виды планов, тезисы, сообщения, конспекты и т.д. В пособии преследуется важная цель – сближение задач психологического, лингвистического и эстетического образования студентов.

Исходным пунктом концепции изложения, принятой в данном пособии, является полное соответствие: 1) действующим в настоящее время нормативным актам, регламентирующим образовательную деятельность (как то: Федеральный закон № 125-ФЗ; Закон об образовании, Концепция модернизации российского образования; Всемирная декларация о высшем образовании для XXI века и др.); 2) сложившимся в психологии, теории коммуникации, лингвистике и получившим признание большинства научного сообщества представлениям о научно-методологическом базисе устной речевой коммуникации, о закономерностях и свойствах речевого общения, нашедших своё отражение в учебных пособиях по современному русскому языку: П.А. Лекант, Е.И. Дибровой, Л.Л. Касатки-

ной, по основам теории коммуникации под общей редакцией М.А. Василика, психологии общения Рудольфа Вердербера и Кэтлин Вердербер и др. Соблюдение этого соответствия позволяет в большей степени избежать при изложении материала субъективного подхода.

В пособии предусмотрены рекомендации, шаги для самостоятельной работы, которые выводят студентов к завершению изучения учебной дисциплины на её высший уровень. Поэтому данное пособие включает несколько интегрированных ступеней:

1. Теоретическое понимание особенностей устной речевой коммуникации, позволяющее заложить фундамент специальных навыков (1 раздел).

2. Примеры, предоставляющие студентам возможность оценить эффективность использования накопленных знаний в опыт творческого самовыражения (2 раздел).

3. Рекомендации студентам по практическому использованию умений и навыков в процессе самостоятельной работы (в 1 и 2 разделах).

4. Шаги: *первый* – наблюдай и размышляй, *второй* – факты и ваше мнение, *третий* – ситуация и ваши действия, связанные с реализацией умений и навыков при анализе текста (в 1, 2, 3 разделах).

5. Рефлексия. Самооценка, в ходе которой студенты могут формулировать конкретные цели, что помогает им эффективнее овладеть ключевыми навыками.

Известно, что представления о разновидностях языка складываются из погружения говорящего во все сферы жизни. В процессе обучения студентам постоянно приходится описывать что-то, повествовать или рассуждать о чем-то. И чем успешнее проведён анализ прочитанного текста, тем легче им

справиться со сложными процедурами создания устного и письменного сообщения. Для того чтобы создать некое законченное сообщение-текст, необходимо осуществить движение по ступеням, обеспечивающим достижение устной речевой компетенции.

На *первой ступени* предлагаются задания для сжатого изложения текста;

на *второй* – представлены задания для выборочного изложения;

*третья* ступень включает тексты-источники для полного изложения;

*четвертая* – дает материал для восстановительных изложений;

на *пятой ступени* предложены задания для творческого изложения проблемы в публичном выступлении.

При отборе текстов мы стремились к тому, чтобы информативный материал имел не только лексико-грамматическое, но и познавательное значение, чтобы тексты знакомили с актуальными проблемами психологического плана и культурными ценностями современности.

Междисциплинарный, комплексный подход к использованию разных типов изложений и творческих работ в учебном процессе дает возможность развивать навыки анализа не только текстового материала в устной и письменной форме, но и собственных возможностей.

Новизна данного подхода в том, что ценностное освоение художественных текстов обеспечивает условия выработки оценочных критериев и речевых навыков, способствуя активизации читательских, слушательских способностей каждого. Рефлексия, включающая систематический и последовательный анализ собственной деятельности, постепенно приводит к

раскрытию индивидуальности и творческого потенциала личности, при котором изложение (устное или письменное) становится не простым пересказом текста, а логическим завершением анализа, который реализуется в творческом самовыражении – одним из последних этапов в цепи занятий, предлагаемых в третьем разделе пособия. Тем самым, у преподавателя возникает дополнительная возможность понять студента, у студента – познать себя, свой творческий потенциал.

Таким образом, в пособии дается своеобразная комбинация практических навыков устранения психологических зажимов при создании устной и письменной речи, а также оценок текстовых образцов, позволяющих проследивать влияние культурного контекста на повышение уровня коммуникативной компетенции говорящего.

Учебно-методическое пособие адресовано не только студентам для аудиторной и самостоятельной работы, но и преподавателям, готовящим учащихся к профессиональной деятельности на русском языке.

# РАЗДЕЛ I. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ О КОММУНИКАЦИИ

## Тема 1.1. Введение. Перспектива коммуникации. Речеведение

Сегодня общество и наука в целом переживает «коммуникативный бум», о проблемах коммуникации говорят и пишут представители разных дисциплин, а сам термин «коммуникация» уже прочно вошёл в понятийный аппарат социально-гуманитарных наук. Чем же вызван рост научного интереса к проблеме коммуникации?

История общественной мысли свидетельствует, что философы и социологи, политологи и культурологи, психологи и педагоги, лингвисты и журналисты всегда, в той или иной мере, обращались к проблемам человеческого общения. Многочисленные и разнонаправленные исследования указанной проблемы обнаружили, что коммуникативная проблематика оказывается едва ли не самой запутанной. Чем же можно это объяснить? Да тем, что коммуникативная проблематика столь же безгранична и многообразна, как и само человеческое общество, а если хотите, – как и окружающий нас мир. Ведь общество – это не столько совокупность индивидов, сколько те связи и отношения, в которых данные индивиды находятся друг с другом. То же самое можно с уверенностью сказать и об окружающем нас мире. Поэтому без преувеличения можно сказать, что коммуникация является необходимым и всеобщим условием

жизнедеятельности человека, природы и одной из фундаментальных основ существования общества. Этим и объясняется рост научного интереса к проблеме коммуникации.

Понятно, что эффективность коммуникации чрезвычайно важна в любой сфере жизни. Исследования, проведенные в последние несколько лет, показали, что практически для любого вида профессиональной деятельности главное – умения правильно общаться и взаимодействовать с людьми. Если вы собираетесь сделать карьеру в сфере управления, образования или в любой другой, устноречевые коммуникационные навыки будут необходимым условием вашего успеха.

Известно, что профессионализм коммуникантов в каждой сфере связан со знанием ее предметной базы, используемого стиля речевой деятельности (разговорно-бытового, научного, публицистического, делового и т.д.), терминологического тезауруса и т.д. Все эти признаки характерны для каждой коммуникативной ситуации, разворачивающейся в той или иной сфере. Именно поэтому возвращаются в научный и учебный оборот риторика, повышается престиж занятий культурой речи, формируются особые речеведческие дисциплины. А как понимать указанное понятие, спросите вы.

По мнению многих лингвистов, не исключено, что когда-то всё, что сейчас относится к функциональной стилистике, будет восприниматься как органичная часть речеведения или *теории речи, теории речевой коммуникации, теории речевого общения*. Причем, как нам кажется, эти термины окажутся более успешными конкурентами *речеведению*. Однако термины вторичны, первичен сам поворот к речи, включение её в число исследуемых объектов, что предполагает много нового в понимании культурно-речевого потенциала всех членов общества, культуры демократического общения и взаимодействия.

Теперь обратим внимание на один интересный факт. У термина «речевЕдение» есть омограф – термин «речеведЕние» с ударением на ДЕ. Пример такого терминопотребления можно найти у В.В. Виноградова, который в «Предисловии» к своей книге «О художественной прозе» сообщает, что она включает «общее методологическое введение в теорию прозаической речи». В данном случае речь идёт об индивидуальном речеведении, о принципах устного и письменного ведения речи, а также о диалогическом речеведении. И поскольку речеведение даёт ответ на вопрос *как* надо писать, читать, говорить и слушать, мы понимаем его и используем на практике как *способ ведения речи*. В процессе же устного ведения речи осуществляется Устноречевая коммуникация, которая в общих чертах указывает на связь между ценностным миром говорящего, культурой общения и проявлением ее в устноречевой практике.

Итак, «Устноречевая коммуникация» связана с изучением речи как процесса коммуникации, осуществляемой в говорении, слушании, чтении, изложении и т.д.

Наша **первая задача** состоит в том, чтобы познакомить вас с общепринятыми навыками, которые вы можете адаптировать к использованию в коммуникационных опытах в самых разных взаимоотношениях, ситуациях, культурах. Кроме того, вам необходимо знать, что сообщения могут быть тщательно сконструированы, чтобы отвечать конкретной ситуации.

**Вторая задача** заключается в том, чтобы ознакомить вас с разнообразными навыками формирования сообщений, которые вы можете использовать для конструирования соответствующих ситуаций.

Далее напомним, что такое **коммуникационный процесс**.

**Коммуникация** – это процесс создания и передачи значимых сообщений в беседе, групповом взаимодействии или публичном выступлении. Этот процесс включает в себя участников, контекст, сообщения, каналы, присутствие или отсутствие шумов и обратную связь.

**Участники** – это люди, участвующие в процессе коммуникации и исполняющие роли отправителей и получателей сообщений. Как отправители, участники формируют сообщения и стремятся передать их посредством вербальных символов и невербального поведения. В качестве получателей они обрабатывают получаемые сообщения и поведенческие сигналы и реагируют на них.

**Контекст** – это физическое, социальное, историческое, психологическое и культурное окружение, в котором проходит процесс коммуникации.

**Физический контекст** коммуникационного события включает его местоположение, условия окружающей среды (температура, освещение, уровень шума), физическое расстояние между участниками и время суток. Каждый из этих факторов может повлиять на коммуникацию. Например, начальник сидит за столом в своем кабинете и говорит с подчиненными – это один контекст, а начальник разговаривает с теми же людьми за круглым столом в конференц-зале – это другой контекст.

**Социальный контекст** включает в себя цель коммуникации и уже существующие взаимоотношения между участниками. То, в какой ситуации происходит коммуникационное событие, за семейным обедом, на официальной церемонии бракосочетания, на деловой встрече или же среди членов семьи, друзей, знакомых, сослуживцев, незнакомых, – влияет на содержание сообщений и на то, как эти сообщения формируют-

ся, передаются, понимаются. Так, люди по-разному разговаривают с ребёнком за обеденным столом и с посетителем на работе.

**Исторический контекст** включает в себя связи, сформировавшимся между участниками в предыдущих коммуникационных эпизодах и влияющие на понимание в текущей ситуации.

**Психологический контекст** включает в себя настроение и чувство, которые каждый из собеседников привносит в общение.

**Культурный контекст** включает в себя убеждения, ценности, отношения, социальную иерархию, религию, роли групп и понятие времени.

**Сообщения.** Процесс коммуникации осуществляется посредством посылки и получения сообщений, включающих в себя следующие элементы: значения, символы, кодирование и декодирование, форма или организация.

**Значение** – это осознание вами мыслей и чувств. У вас могут быть идеи по поводу подготовки к следующему экзамену, по поводу карьеры, необходимости повышения или снижения налогов; у вас могут быть чувства: ревность, гнев, любовь. Однако значение, существующее в каждом сознании, не может каким-то волшебным образом передаваться вашим собеседникам.

**Символы.** Чтобы передать значение, вы формируете сообщения, состоящие из вербальных и невербальных символов. *Символы* – это слова, звуки и действия, представляющие конкретное содержание значения. Когда вы говорите, вы выбираете слова, передающие значение. В то же время ваши слова сопровождаются выражением лица, зрительным контактом, жестами и тоном голоса, – эти невербальные ключи тоже

вливают на значение, которое извлекает слушатель из использованных вами символов. Когда вы слушаете, вы также используете и вербальные, и невербальные ключи, чтобы извлечь смысл из сказанного.

**Кодирование и декодирование.** Когнитивный мыслительный процесс трансформации идей и чувств в символы и организация их в форму сообщения называется *кодированием* сообщения; обратный процесс трансформации сообщений в идеи и чувства называется *декодированием*. Обычно вы, наверное, и не думаете о процессах кодирования и декодирования. Но если вы испытываете трудности в общении, то начинаете об этом беспокоиться. Например, если во время выступления вы замечаете ухмыляющиеся физиономии, то можете использовать другой процесс кодирования и подобрать другие выражения, которые лучше будут передавать значение. И аналогично, придется позаботиться о процессе декодирования, если в каком-то предложении вам встретилось незнакомое слово.

Если вербальные и невербальные ключи вступают в конфликт, то процесс кодирования усложняется. Например, ваш однокурник говорит: «Меня очень интересует, как ты пришел к такому решению?», при этом ваш собеседник наклоняется вперед и заинтересованно смотрит на вас – это одно; но если он зеваает и смотрит в сторону, то декодированное значение будет совсем иным.

**Форма или организация.** Если значение сложное, то вам следует организовать его по разделам или расположить в определенном порядке. Форма сообщения особенно важна, если человек говорит (один) без перерывов в течение довольно длительного промежутка времени, как это происходит во время публичного выступления или когда вы рассказываете однокурсникам о каких-либо событиях.

**Канал** – это и маршрут сообщения, и средство его передачи. Сообщения передаются через сенсорные каналы. При непосредственном контакте между людьми используются два основных канала: звук (вербальные символы) и видимые сигналы (невербальные ключи). Однако люди могут общаться (и общаются) посредством любого из пяти сенсорных каналов, поэтому аромат духов или крепкое рукопожатие могут столь же много привнести в значение, как все увиденное и услышанное. В целом, чем больше каналов использовано для передачи сообщения, тем больше вероятность того, что коммуникация будет успешной.

**Шум** – это любой внешний, внутренний или семантический раздражитель, мешающий процессу обмена информацией.

**Внешние шумы** – это предметы, звуки и другие стимулы окружающей обстановки, отвлекающие внимание людей от того, что говорится и делается. Например, преподаватель даёт указания по поводу самостоятельной работы по выбранной теме, а вас отвлекает радио, по которому передают вашу любимую песню, или ваш сокурсник – это внешний шум.

**Внутренние шумы** – это мысли и чувства, интерферирующие с коммуникационным процессом. Если вы когда-либо отключались от речи собеседника, погружались в мечты или вспоминали прошлые разговоры, то это и был внутренний шум.

**Семантические шумы** – это значение, непреднамеренно переданное посредством некоторых символов и препятствующее точности декодирования. Допустим, ваш друг называет сорокалетнюю секретаршу «девушка в офисе»; вы начинаете думать о том, что снисходительное «девушка» – неподходящий термин в отношении сорокалетней женщины, и мо-

жет случиться так, что, задумавшись, не услышите остальных слов собеседника. Неуважительное отношение к этническим группам, бранные выражения и вульгарная речь оказывают такое же воздействие.

**Обратная связь** – это реакция на сообщение. Обратная связь указывает человеку, передавшему сообщение, было ли получено сообщение, и если да, то как оно было услышано, увидено, понято. Если вербальная или невербальная реакция указывает отправителю на то, что подразумеваемое значение не было услышано, то инициатор может попытаться другим способом закодировать сообщение, особо подчеркнув, при этом, своё понимание передаваемого значения. Это перекодированное сообщение тоже является обратной связью, так как отвечает на реакцию получателя. В любом коммуникационном процессе – межличностном, происходящем в маленькой группе, при публичном выступлении – мы пытаемся вызвать максимально возможную в данной ситуации обратную связь.

**Модель процесса.** Представим схему коммуникационного процесса с двумя участниками. В сознании участников представлены значения, мысли или переживания, которыми они собираются поделиться. Весь жизненный опыт участников, включая такие специфические факторы, как ценности, культура, окружение, опыт, род занятий, пол, интересы, знания и отношения, формирует эти мысли или переживания. Чтобы конвертировать значение в сообщение, люди облачают (кодируют) мысли и чувства в слова и действия и посылают их посредством передающих каналов – в данном случае это звук (речь) и видимые сигналы (невербальное поведение).

Значения, представленные символами, в процессе декодирования снова преобразуются участниками в значения. Про-

цесс декодирования полностью определяется опытом участников – то есть теми же факторами, которые формируют процесс кодирования.

Окружающее людей пространство и ситуация представляют физический, социальный, психологический и культурный контексты коммуникации в действии. В ходе взаимодействия в любой точке процесса могут возникать внешние, внутренние и семантические шумы, влияя на возможность создания переданного значения.

Если беседа затрагивает нескольких участников, например, в группе по принятию решений или в ситуации публичного выступления, то все элементы коммуникации действуют одновременно и по-разному для каждого из присутствующих. Одни участники сосредоточиваются на сообщении выступающего, другие отвлекаются на шумы – внешние (шум кондиционера или играющих во дворе детей), внутренние (озабоченность личными проблемами) или семантические (реакция на выбранные оратором слова). Более того, у каждого участника имеется свой уникальный подход к коммуникационному взаимодействию. Не слишком искусные участники коммуникационного процесса не учитывают всех факторов и «скачут вперед», совершенно не обращая внимания на то, понимают ли их вообще, слышат ли. Опытные участники учитывают вербальную и невербальную обратную связь и изменяют свои слова и невербальное поведение до тех пор, пока не удостоверятся в том, что слушатели понимают всё, о чем им хотят сказать.

Таким образом, наша цель – помочь вам выработать навыки использования русского языка в профессиональной сфере, т.е. развитие умений построения устного и письменного высказывания, говорения и слушания, аналитического чтения текстов и переработки их во вторичные тексты: разные виды

планов, тезисы, сообщения и т.д. Учитывая поликультурность современного мира, мы предлагаем также развитие ваших умений использовать культурный контекст в межличностном общении.

## **Тема 1.2. Устноречевая коммуникация как процесс взаимодействия**

Изложение данной темы начнём мы с того, что рассмотрим свойства устноречевой коммуникации, определим её роль в повседневной жизни, обсудим основные принципы коммуникации и аспект контроля в отношениях, определим, чем отличаются комплементарный или симметричный тип отношений в коммуникации.

Под *вербальной коммуникацией*, в целом, понимается речевое общение людей в процессе их совместной деятельности. *Устная коммуникация* в соответствии с потребностями выражаемой информации отражает взаимообусловленные речевые произведения говорящего и слушающего. *Устноречевая коммуникация* характеризуется довольно слабой подготовленностью, необратимостью, связью с конкретным временем и условиями протекания, автоматизмом в употреблении речевых (языковых) средств и способов изложения информации.

*Задача устноречевой коммуникации* во всех ситуациях одинакова – добиться того, чтобы в сознании слушателя возникла та информация, которую выражал говорящий. Правда, это скорее идеальный вариант. Практически речевые действия собеседников обусловлены определённой совокупностью обстоятельств деятельности того или другого лица, одна часть которых ставит проблему – задачу действия, а другая обуслов-

ливают необходимость (или целесообразность) её решения, а также обеспечивает возможность решения с помощью собеседника, к которому направлено речевое действие.

Конечно, коммуникация выполняет целый ряд **функций** и происходит в различных ситуациях – как в форме непосредственного прямого общения, так и через электронные средства.

**1. Мы общаемся, чтобы удовлетворить потребность в общении.** Все люди – социальные по своей природе существа, и мы так же остро нуждаемся в других людях, как в пище, воде и крыше над головой. Два человека могут часами мило болтать о несущественных мелочах, причём, ни один из них и не вспомнит потом, о чём же шла речь. Целью их разговора было удовлетворение потребности в простом человеческом общении.

**2. Мы общаемся, чтобы усовершенствовать и поддерживать наше представление о себе.** Посредством коммуникации мы узнаем, что мы есть, чем мы хороши, как люди реагируют на наше поведение. Эту важную функцию межличностной коммуникации («Восприятие себя и других») мы рассмотрим более подробно при анализе текстовых образцов.

**3. Мы общаемся ради выполнения социальных обязательств.** Мы говорим: «Как дела?», встретив человека, с которым сидели за партой в прошлом году; «Что нового?» или просто «Привет», – так мы приветствуем знакомых. Таким образом, мы выполняем социальные обязательства. Словами «Привет, как дела?» мы подтверждаем, что узнали человека. Если ничего не говорить, мы рискуем заслужить репутацию невоспитанного, высокомерного или бестактного человека. Обсуждение темы «Ведение беседы» в процессе анализа текстовых образцов позволит вам ознакомиться с некоторыми

этическими аспектами коммуникации, которым мы с вами должны неуклонно следовать.

#### **4. Мы общаемся, чтобы строить взаимоотношения.**

Через общение мы не только знакомимся с другими людьми, но и, что ещё более важно, строим взаимоотношения, которые могут развиваться и углубляться, а могут «чахнуть» и «увядать». На практических занятиях, посвященных темам «Коммуникация и взаимоотношения», мы обсудим, как возникают и развиваются взаимоотношения.

#### **5. Мы общаемся, чтобы обмениваться информацией.**

Часть информации мы получаем через наблюдения, чтение, телевизор, а изрядную долю – через прямое общение с другими людьми. Когда мы решаем, во что одеться, какую программу выбрать, за кого голосовать на президентских выборах, мы советуемся с окружающими. Во всех этих случаях происходит бесконечное количество обменов сообщениями, включающих посылку и получение информации. Коммуникацию с точки зрения обмена информации мы обсудим в процессе подготовки сообщения по теме: «Информативное выступление».

#### **6. Мы общаемся, чтобы воздействовать на других.**

Вряд ли найдется хоть один день, когда бы вы не пробовали повлиять на чье-либо поведение – убедить друзей сходить в конкретное кафе или поддержать того или иного сокурсника, заставить друга бросить курить или уговорить преподавателя поставить вам другую оценку. Роль воздействия на других мы обсудим на занятиях по теме «Убеждающее выступление».

**Принципы коммуникации.** Мы познакомились с элементами коммуникационного процесса и рассмотрели природу общения, имеющего место в нашей жизни. Обратимся теперь к принципам, руководящим нашим общением.

## **Коммуникация:**

- имеет цель;
- непрерывно относительна;
- имеет культурные границы;
- имеет этический аспект.
- Кроме того:
- коммуникационные сообщения меняются в зависимости от осознанного кодирования;
- коммуникации можно научиться.

Когда люди общаются друг с другом, они преследуют определенные цели. Или, как говорят исследователи по межличностным контекстам, любая коммуникация целенаправлена, независимо от того, осознанна цель или нет. Один из способов оценить успешность общения – это узнать, была ли достигнута цель общения. В зависимости от целей оратора, даже, казалось бы, успешная транзакция может провалиться в смысле достижения целей. И конечно же, для различных целей нужны различные коммуникационные стратегии.

**Коммуникация непрерывна.** Поскольку общение включает как вербальные, так и невербальные элементы, то мы всегда посылаем поведенческие сообщения, из которых собеседник извлекает значение или делает выводы. Даже молчание или отсутствие являются коммуникационным поведением, если другой человек делает из этого выводы. Почему? Потому что ваше невербальное поведение представляет собой реакцию на окружение и на окружающих людей. Если вы замерзли – вы дрожите; если вам жарко или вы нервничаете – вы потеете; если вам скучно, вы счастливы или смущены, то это наверняка отразится на вашем лице или появится на языке жестов. Опытные участники коммуникации обязаны знать об этих постоянно передаваемых явных и неявных сообщениях.

**Коммуникационные сообщения меняются в зависимости от осознанного кодирования.** Как мы уже обсуждали ранее, передача значения другому человеку включает кодирование сообщения в вербальные или невербальные символы. Процесс кодирования может происходить спонтанно, основываясь на «сценарии», который вы знаете или подготовили, или был разработан на основе понимания ситуации, в которой вы оказались .

Каждый из нас бывает в ситуациях, когда общение приводит к спонтанному выражению эмоций. Когда такое происходит, наши сообщения кодируются неосознанно. Например, вы обожгли палец и восклицаете: «Ой!» Если всё прекрасно, вы расплываетесь в широкой улыбке.

Однако в других ситуациях наши сообщения имеют **сценарий**; то есть мы используем разговорные выражения, полученные из прошлого опыта, или пытаемся адаптировать их к текущей ситуации. Чтобы эффективно использовать сценарные реакции, мы изучаем и практикуемся в них, пока не доведем свои действия до автоматизма. Многие из этих сценариев мы узнали ещё в детстве. Например, вы хотите достать сахарницу, но вам до неё не дотянуться, тогда вы говорите: «Будьте добры, передайте мне сахар» и затем «Спасибо». Эта разговорная последовательность исходит из «сценария поведения за столом», которому вас научили ещё в детстве. Сценарии позволяют нам использовать соответствующие ситуации сообщения и обычно увеличивают эффективность коммуникации.

**Сконструированные сообщения** – это сообщения, которые мы кодируем в данный момент, чтобы отреагировать на незнакомую ситуацию. Такие сообщения помогают нам общаться эффективно и адекватно ситуации. Творчески сконструированные реакции, пожалуй, являются идеальным комму-

никационным механизмом, особенно в ситуации публичного выступления. Когда вы можете представить себе, что и как вы хотите сказать, то способны сформировать сообщения, в которых подразумеваемое вами значение будет понятно.

**Коммуникация относительна.** Относительность коммуникации означает, что в любой коммуникационной ситуации люди не только обмениваются информацией, но и регулируют свои взаимоотношения. В ходе взаимодействия могут реализоваться два аспекта взаимоотношений. Один аспект – это аффект (от любви до ненависти), присутствующий в любом взаимоотношении. Другой аспект относительности коммуникации направлен на выявление доминирующего участника. Аспект контроля в отношениях можно рассматривать как комплементарный или симметричный.

**В комплементарных взаимоотношениях** один человек позволяет другому определить, кто будет иметь большую власть. Так, коммуникационное сообщение одного человека может подтверждать доминирование, в то время как коммуникационное сообщение другого – принимать это утверждение. В некоторых случаях взаимоотношение частично проявляется контекстом. Например, традиционно на предприятиях отношения между начальником и служащими должны быть комплементарны и начальник занимает контролируемую позицию, а в учебной ситуации: преподаватель-студент аналогично. Обычно комплементарны и взаимоотношения в ситуации публичного выступления, так как аудитория собирается, чтобы выслушать выступающего, и считает преподносимую им информацию заслуживающей доверия.

**В симметричных взаимоотношениях** люди «не договариваются» о том, кто будет контролировать ситуацию. Если один человек претендует на то, чтобы контролировать ситуа-

цию, это воспринимается всеми другими как вызов, и побуждает их заявить собственное право на подобную власть. Или если некто отказывается от власти, то все другие отказываются принимать это. Соглашение о контроле над ситуацией достигается не за один раз. Относительный контроль устанавливается в процессе нескольких обменов сообщениями в течение некоторого промежутка времени. В результате взаимодействия коммуникационных сообщений, осуществляющегося через языковые средства и невербальное поведение, определяется, каким будет это взаимодействие – **комплементарным или симметричным**. Комплементарные взаимоотношения реже приводят к открытому конфликту, а в симметричных взаимоотношениях чаще наблюдается равномерное разделение власти.

## РЕКОМЕНДАЦИИ

### ***НАБЛЮДАЙ И РАЗМЫШЛЯЙ***

*Опережающее задание.* 1. Возьмите рабочую тетрадь и опишите коммуникационные эпизоды, в которых вы сегодня принимали участие. Теперь отнесите каждый эпизод к одной из шести категорий, в зависимости от его функций. Каждый эпизод может выполнять несколько функций, вы были удивлены многообразием коммуникаций, в которых принимали участие в столь небольшой промежуток времени?

2. Рассмотрите аспект контроля в отношениях участников коммуникации в тексте «Случай на выставке». Дайте характеристику этих взаимоотношений.

## Тема 1.3. Ситуативная обусловленность У/РК.

Данная тема непосредственно связана с культурой речевого общения участников коммуникационного процесса, с их уровнем коммуникационной компетентности, поэтому особое внимание уделим изучению таких вопросов как: соответствие коммуникационного поведения данной ситуации и его эффективность, способы повышения коммуникационной компетентности и др.

Безусловно, поведение коммуникантов зависит от условий, в которых разворачивается речевое общение: сферы общения, временной ситуации и коммуникативной ситуации, обусловленной ролями участников общения и другими характеристиками.

Проблема культуры устноречевого поведения лежит в сфере, охватывающей ответы на следующие четыре вопроса:

- 1. Для чего мы говорим?**
- 2. Что мы хотим сказать?**
- 3. Какими средствами мы это делаем?**
- 4. Какова реакция на нашу речь?**

Ответ на первый вопрос определяет *цель* речи, на второй – *замысел* будущей речи, на третий – конкретный *текст* речи, на четвертый – уровень адекватности *реакции* слушающего на поставленную говорящим цель.

Цель будет достигнута, если нас услышат. Иначе это разговор слепого с глухим: мы не видим, а нас не слышат. Что, к сожалению, часто происходит.

По справедливому мнению Е.Н. Зарецкой, *цель* – это та мотивация, которая лежит в основе любого речевого поступка. *Замысел* – это информация, которую мы хотим передать слу-

шающему, так как сама по себе эта информация работает на реализацию вашей цели. При этом необходимо помнить, что замысел состоит из *тезиса*.

*Текст* – это конкретная речь, устная или письменная, которая поступает на слуховой анализатор или на зрительный аппарат.

*Реакция* – это конкретное поведение слушающего в речевой коммуникации. Очевидно, что для адекватного описания речевого общения необходимы данные многих наук: психологии, логики, теории информации, лингвистики, этики, философии, физиологии, эстетики, семиотики и т.д., а также ораторского и актерского мастерства. Поэтому, как вы уже поняли, навыки, повышающие вашу коммуникационную компетентность в ситуациях межличностного общения, помогут вам добиться усложнения способов изложения в учебной сфере общения и публичного выступления.

Итак, чаще всего коммуникация происходит в **ситуации межличностного общения**, представляющего собой неформальный разговор двух или более людей. Разговаривая с приятелем, болтая по телефону с подругой, обсуждая достоинства кинофильма с друзьями, успокаивая товарища, которого бросила подружка, вы участвуете в ситуации межличностного общения. Поэтому нас всегда интересуют следующие вопросы:

- 1) какова эффективность разговора;
- 2) как слушали и какова эмоциональная реакция;
- 3) как происходит передача личной информации;
- 4) есть ли самораскрытие и обратная связь;
- 5) может ли быть развитие, поддержание и усовершенствование взаимоотношений.

**Ситуация публичного выступления.** Наиболее важная сфера общения – это выступления. В ситуации публичного

выступления оратор выступает перед аудиторией в общественном месте с заранее подготовленным официальным сообщением. Все переменные коммуникации актуальны в этой ситуации «один ко многим», но их использование в данном случае существенно отличается от других условий. Здесь вам нужно сосредоточить внимание на следующих темах:

- 1) оценка аудитории и постановка целей;
- 2) организация материала;
- 3) адаптация материала к конкретной аудитории и произнесение речи;
- 4) виды информационного обмена и способы убеждения.

Любой человек, сознательно или неосознанно, использует некоторые навыки общения, хотя многие навыки могут и не входить в его арсенал. Независимо от полноты вашего опыта, тщательное изучение и практика могут повысить ваше умение общаться, что позволит вам более эффективно достигать поставленных целей, например, **в учебной сфере.**

Способы изложения содержания в коммуникативных ситуациях соотносятся с конкретной сферой общения. Именно сфера (деловая, научная, бытовая и др.) диктует набор понятий, терминов, лексико-грамматических единств, являющихся объектами речевой деятельности. Кроме того, в каждой сфере приняты собственные смысловые единства, передающие цели общения, выражающие предметное содержание. Например, в деловой сфере мы часто используем такие смысловые единства: *передать распоряжение, принять резолюцию, объявить благодарность*, а в учебном общении: *назвать предмет, перечислить свойства, классифицировать действия, сделать выводы* и т.д.

В учебном общении, реализующем функции научной речи, объектами речевых действий становятся явления, процессы, величины, термины, функции, понятия и др.

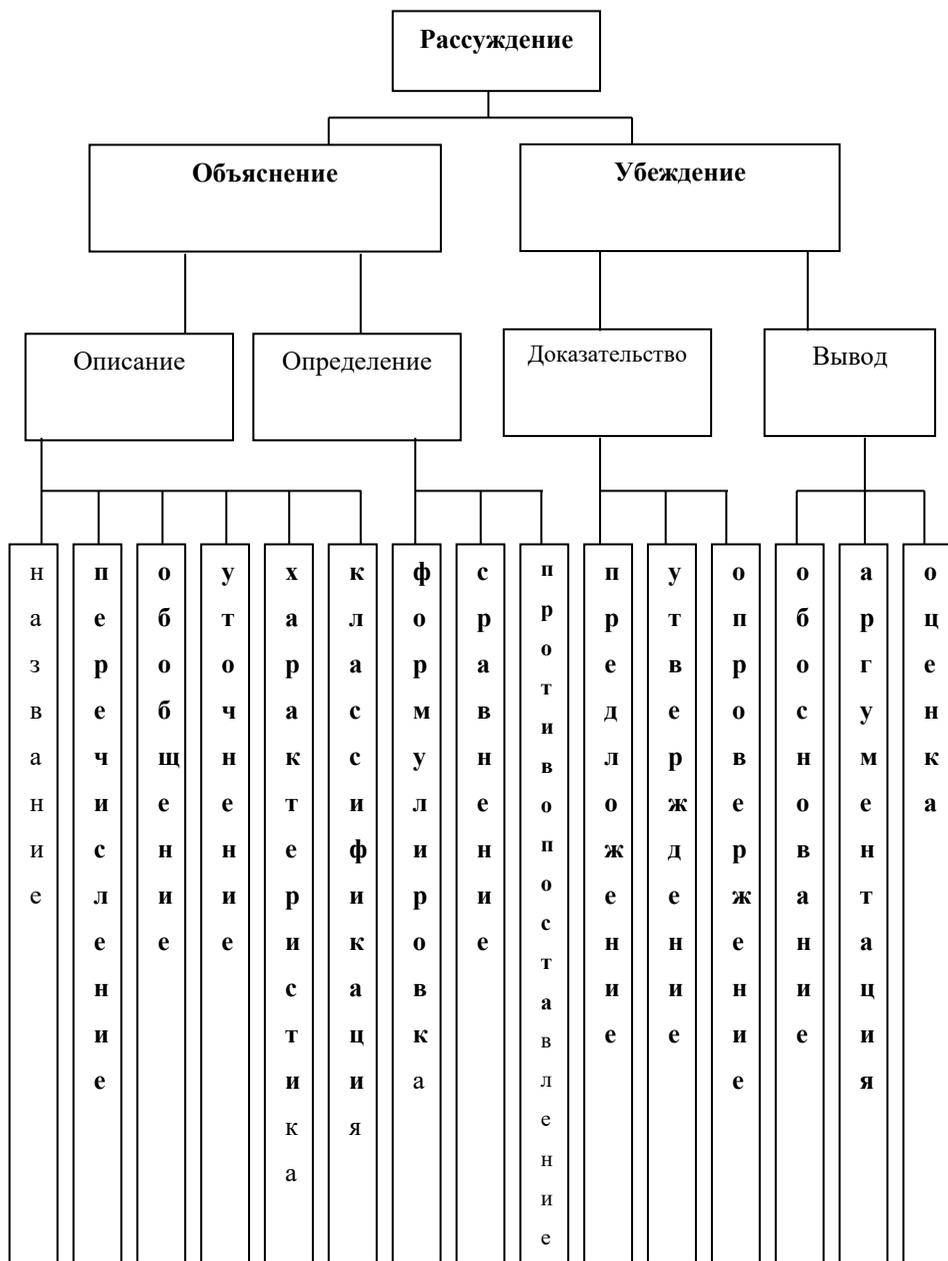
**Объекты речевой коммуникации** можно выделить и обобщить в любой сфере. Являясь содержательной основой речевой деятельности, они находят отражение в высказываниях, суждениях, текстах благодаря использованию говорящим определенных, соответствующих ситуации, теме разговора, способов изложения предметного содержания. Человек, развивающий свои способности в говорении, совершенствует эти способы изложения, развивая их от простого к сложному, так как их реализация связана с усложнением всей содержательно-смысловой структуры высказывания.

На рис. 1.1 представлена модель усложнения и обобщения способов изложения предметного содержания в учебной сфере общения.

В соответствии со схемой, соотнося смысловое предметное содержание порождаемого или воспринимаемого высказывания с мотивами и целями общения, с определенной речевой структурой, которая демонстрирует реализацию объектов коммуникации разными способами изложения, мы более четко расставляем акценты получаемой информации, яснее излагаем свои мысли, быстрее уясняем смысл услышанного.

*Результаты обобщения* в способах высказывания и усложнения объектов изложения содержания можно представить в виде таких речевых произведений:

- **повторение:** услышанного текста, прочитанного текста, законспектированного ранее текста и т.д.;
- **пересказ:** с опорой на аудиовизуальные материалы, без опоры, с дополнением собственными выводами, точно воспроизводящий текст;



*Рис. 1.1. Модель усложнения способов изложения предметного содержания в речевых ситуациях.*

- **изложение:** полное, подробное, близкое к тексту (услышанному, прочитанному), выборочное, сжатое;

- **комментирование:** ответа или реплики кого-либо, хода практических действий, результатов наблюдений и т.д.;

- **сообщение:** на практическом занятии, публичном выступлении, в ходе защиты проекта и т.д.

Умение говорения, способствующие реализации большого количества содержательно-смысловых схем речевых действий, отражают высокий уровень коммуникативной компетенции, которую мы оцениваем в плане ситуативного единства содержания и формы.

Если в онлайн происходит революция письменноречевой коммуникации, то революция устноречевой коммуникации происходит в связи с появлением мобильных и цифровых телефонов. Раньше, если человека не было дома, ему или ей приходилось идти туда, где был телефон. Но теперь многие имеют при себе «телефонные будки». Они могут отвечать на звонки или звонить сами откуда угодно – находясь в машине, в автобусе, в маршрутке или на улице.

### **Культурные границы устноречевой коммуникации.**

Известно, что формирование сообщения и его интерпретация зависят от культурной принадлежности участников. **Культурное многообразие** – различия между людьми – затрагивает любой аспект коммуникации. Даже если мы оба говорим на одном языке, наши культурные различия будут влиять на передаваемые значения.

К наиболее широко обсуждаемым аспектам культурного многообразия относятся этнические и расовые вопросы, но культурное многообразие коммуникации определяется чаще и полом, возрастом, сексуальной ориентацией, социальным положением, образованием и религиозными различиями.

Представители различных этнических групп руководствуются различными правилами конструирования и интерпретации сообщений, это также верно и в отношении людей различного пола, возраста или вероисповедания. Люди старшего поколения считают, что обращаться по имени к человеку, если он сам не предложил так себя называть, грубо. А молодые люди обращаются ко всем по имени, не намереваясь этим выказать неуважение.

**Коммуникация имеет этический аспект.** В любой ситуации мы можем выбирать, будет ли общение этичным. В широком смысле **этика** – это совокупность моральных принципов, поддерживаемых обществом, группой или индивидом. Личное дело каждого, что считать этичным, а что нет, но все же различные группы обычно придерживаются определенных норм. Эти нормы влияют на наши решения. Если мы нарушаем ожидаемые нормы, то наше поведение считается неэтичным. В процессе общения мы можем избежать этического выбора. Чтобы понять, как этические нормы влияют на общение, мы должны понять, какие этические принципы руководят нашим поведением.

**1. Правдивость и честность** – это нормы, которые вынуждают нас воздерживаться от лжи, мошенничества, воровства и жульничества. Честным человеком обычно считается человек с моральными принципами, а честность – это центральное понятие этики как основы добродетельной жизни. Многие принимают правдивость и честность в качестве нормы, но иногда им приходится лгать. Чаще всего мы лжем, когда попадаем в ловушку **моральной дилеммы** и вынуждены сделать выбор между двумя не удовлетворяющими нас альтернативами. Хотя действующее правило морали сводится к тому, что нужно говорить правду всегда. Фундаментальное

требование этого правила означает, что не следует намеренно обманывать или пытаться обмануть других и самих себя. Лишь если мы сталкиваемся с настоящей моральной дилеммой и должны сделать выбор, оправданный обстоятельствами (например, не оповещать врага о планирующейся атаке с целью сохранения человеческих жизней), или выбрать из двух зол меньшее (защита конфиденциальности посредством лжи), только тогда возможна ложь.

**2. Целостность** – это единство убеждений и действий (выполнение обещаний). Исследователи этой проблемы говорят, что целостный человек – это тот, кто придерживается строгих моральных принципов и успешно противостоит соблазну компрометировать эти принципы. Целостность – это противоположность лицемерию. Человек, пообещавший отвести близкого человека к врачу, выполнит это обещание, даже если ему придется пожертвовать чем-то очень желательным.

**3. Справедливость** – это поддержание равновесия интересов без соотнесения их с чувствами или выказывания предпочтений той или иной стороне в конфликте. Справедливость предполагает объективность или отсутствие предвзятости. Для некоторых справедливость сводится к следующему: собрать все факты, рассмотреть только те обстоятельства, которые имеют отношение к рассматриваемому вопросу, и не погрязнуть в предубеждениях и не относящихся к делу вопросах. Например, мама, разнимающая двух дерущихся детишек, демонстрирует справедливый подход, если позволяет обоим детям объяснить «свою позицию».

**4. Уважение** – это проявление внимания или предупредительности к человеку и соблюдение его прав. Часто мы говорим об уважении ближних. Например, достаток, занимаемое

положение, этническая платформа не должны влиять на коммуникацию. Мы демонстрируем уважение тем, как мы слушаем и пытаемся понять точку зрения другого человека, даже если она сильно отличается от нашей.

**5. Ответственность** – это умение отвечать за свои действия. Ответственность включает все то, что необходимо выполнить по обязанности или потому, что это было обещано, или такова роль члена группы или сообщества. Ответственность может указывать на обязанность соблюдать моральные законы или на обязательства перед другим человеком. Одни скажут, что мы отвечаем за то, чтобы не нанести вред или не вмешиваться в дела других. Другие скажут, что мы отвечаем не только за то, чтобы не навредить другим, но и за то, чтобы им помочь.

**Коммуникации можно научиться.** Общение – это естественное, врожденное, стабильное поведение, и мы не часто пытаемся усовершенствовать наши навыки коммуникации, даже если они неадекватны. Но коммуникации можно учиться. Поэтому по ходу наших занятий мы будем определять навыки межличностного, группового общения и навыки публичных выступлений, которые будут полезны в любых сферах жизни. Но как можно приобрести навыки коммуникации и усовершенствовать их? И что такое коммуникационная компетенция?

**Коммуникационная компетенция** – это соответствие коммуникационного поведения данной ситуации и его эффективность. Коммуникация эффективна, если она достигает своих целей; коммуникация соответствует ситуации, если она ожидаема в данной ситуации. Мы создаем ощущение коммуникационной компетентности через посылаемые вербальные сообщения и сопровождающие их невербальное поведение.

Поскольку коммуникация лежит в основе наших взаимосвязей, то одной из наших целей является ознакомление с принципами, которые помогут усовершенствовать навыки коммуникации до уровня компетентности.

Спицберг Брайн (профессор кафедры коммуникации в Государственном университете Сан-Диего) считает, что представление о компетентности частично зависит от **личностной мотивации, знаний и навыков.**

Сегодня сформированная Спицбергом модель межличностной коммуникационной компетенции определяет направление всех исследований в этой области. Он рассматривает компетенцию не как характеристики поведения или последовательность действий. Спицберг говорит, что межличностная коммуникационная компетенция – это восприятие человеком себя и восприятие его другим человеком. Если компетенция – это восприятие, то из этого следует, что ваше восприятие собственной межличностной коммуникационной компетенции или восприятие собеседника влияет на ваши взаимоотношения. Люди получают большое удовлетворение от взаимоотношений, если они считают себя и собеседника компетентными. Согласно Спицбергу, мы судим о компетенции на основании наших действий в процессе коммуникации. Но что определяет наши действия в конкретной коммуникации?

В тот период, когда Спицберг размышлял о компетенции, он прослушал курс, благодаря которому познакомился с теорией драматического мастерства. В этой теории утверждалось, что игра актера зависит от **мотивации, знания сценария и актерских навыков.** Спицберг обнаружил, что эти же переменные можно применить и в случае коммуникационной компетенции, и включил их в теорию. То, как мы себя ведем в разговоре, зависит, **во-первых,** от нашей личной мотивации,

**во-вторых**, от того, как много мы знаем о том, какое поведение соответствует данной ситуации, и, **в-третьих**, от того, какими навыками по использованию соответствующего поведения мы обладаем. Кроме того, Спизберг предполагает, что переменные контекста, рассмотренные выше, также влияют на выбор действий в ходе коммуникации и на возникающее ощущение компетентности.

Продолжающаяся заинтересованность Спизберга вопросами коммуникационной компетенции привела его к изучению дисфункциональных взаимоотношений с точки зрения теории компетенции. В последнее время он исследовал навязывание своих мнений в межличностных отношениях и скрытое преследование. В таких ситуациях мотивация навязчивого участника не соответствует мотивации жертвы; навязывающийся участник хочет начать, расширить или продолжить взаимоотношения. Их взаимодействия являются действительными «аргументами» в самом определении взаимоотношений. Навязчивые участники могут считать себя «компетентными» в пределах их собственного понимания компетентности. По мере изучения этих «темных» взаимоотношений ученые, пользуясь пониманием коммуникационной компетенции, смогут определить, будет ли конкретное коммуникационное поведение более эффективно, чем какое-либо иное, в воспрепятствовании навязыванию мнений и скрытому преследованию.

Спизберг считает, что очень важно, чтобы другие воспринимали вас как компетентного собеседника независимо от ситуации: будь то первый день или интервью при приеме на работу, конфликт с товарищем по университету или интимное обсуждение чувств.

Таким образом, мотивация имеет очень большое значение, ведь улучшить навыки коммуникации мы сможем только

в том случае, если у нас есть *мотивация* – то есть если мы хотим этого добиться. Обычно люди имеют более сильную мотивацию, если они чувствуют себя уверенно и знают о потенциальных вознаграждениях. *Знания* нужны, поскольку мы должны хорошо понимать, что именно входит в процесс совершенствования коммуникации. Чем больше людей *знают* о поведении в конкретных ситуациях, тем проще им будет развивать свои навыки. *Навыки* нужны потому, что мы должны уметь предпринимать действия в соответствии с нашими знаниями о коммуникации.

**Навыки** – это целенаправленные действия или последовательность действий, которые мы можем выполнить и повторить в соответствующей ситуации. Чем большим количеством навыков вы обладаете, тем больше вероятность того, что вы можете эффективно и адекватно структурировать свои сообщения.

Комбинация **мотивации, знаний и навыков** позволяет нам уверенно держаться при встрече с другими людьми.

Весь последующий материал пособия будет посвящен тому, чтобы помочь вам обрести навыки, которые позволяют другим считать вас компетентным собеседником. Вы познакомитесь с основами устноречевой коммуникации (межличностной коммуникации и публичных выступлений), что подкрепит ваши знания и мотивацию. Вы также узнаете о специальных навыках изложения текста, и вам будет предоставлена возможность попрактиковаться в них. Практика увеличит вероятность того, что вы сможете использовать эти навыки, когда возникнет такая необходимость.

## РЕКОМЕНДАЦИИ

### План усовершенствования устной речевых навыков

**Опережающее задание.** Запишите формулировку цели. Чтобы извлечь максимум возможного из предложенного, мы предлагаем сформулировать и записать ваши личные цели по совершенствованию специальных навыков межличностного и публичного общения. Зачем формулировать и записывать цели? Независимо от того, насколько серьезно вы рассматриваете необходимость развития ваших устных речевых навыков, изменение поведения требует длительного времени и значительных усилий. Если вы запишете цели, то увеличится и вероятность того, что ваши добрые намерения по самоусовершенствованию не пропадут.

Прежде чем записывать цели, проанализируйте арсенал ваших текущих коммуникационных навыков. После прочтения каждой темы и практики выберите один-два навыка и поработайте над ними. Затем запишите формулировку цели, разбив ее на четыре части.

**1. Сформулируйте проблему.** Начните с формулирования проблемы коммуникации. Например: «Проблема: мой преподаватель всегда поручает самые интересные задания моим сокурсникам, я никогда не говорил об этом, потому что не умею выражать свои чувства»

**2. Сформулируйте конкретную цель.** Цель *конкретна*, если ее можно как-то измерить и вы сможете сказать, когда она достигнута. Например, чтобы решить поставленную выше проблему, вы можете написать: «Цель: рассказать преподавателю о моих чувствах по поводу назначения заданий».

**3. Определите конкретную процедуру достижения цели.** Чтобы разработать план достижения цели, вначале обратитесь к материалу, где рассматриваются те навыки, которые вы хотели бы разработать. Затем адаптируйте общие шаги, описанные в той теме, к вашей конкретной ситуации. Эта ступень очень важна, так как успешность поведенческих сдвигов требует, чтобы вы сформировали цель в терминах конкретного поведения, которое вы можете адаптировать или изменить. Например: «Процедура: я буду тренироваться описывать свои чувства. 1. Я определю конкретные чувства, которые испытываю. 2. Я точно опишу свои эмоции. 3. Я учту то, что вызвало эти чувства. 4. Я буду признавать эти чувства своими. 5. Я активизирую процедуру во время разговора с преподавателем».

**4. Придумайте, как определить, что цель достигнута.** Хорошая цель – это цель, которую можно измерить, и четвертый этап в вашей попытке формирования цели состоит в составлении минимальных требований по определению индикатора достижения цели. Например: «Тест достижения цели: цель считается достигнутой, если я опишу свои чувства преподавателю, когда он опять поступит таким образом».

После того как вы выполните все четыре этапа процесса постановки цели, возможно, вам захочется, чтобы кто-то другой ознакомился с вашими обязательствами и стал вашим консультантом, наставником, помощником. Тогда вы сможете обсудить ваши успехи с кем-то еще. Лучше всего выбрать кого-то из вашего же курса, потому что ваши однокурсники лучше всего смогут вас понять и помочь. (К тому же вы можете ответить тем же и тоже помочь в его/её формировании целей.)

В конце каждого раздела вам предлагается разработать формулировку цели в связи с рассмотренным материалом.

Приведем еще один пример плана усовершенствования устноречевых навыков, на этот раз речь идет о публичном выступлении.

## **СИТУАЦИЯ И ВАШИ ДЕЙСТВИЯ**

### *Опережающее задание*

**Проблема:** Когда я выступаю в аудитории или на студенческом собрании, я часто с головой зарываюсь в свои бумаги или смотрю на потолок и стены.

**Цель:** Смотреть прямо на людей во время выступления.

**Процедура:** Я отведу время на то, чтобы попрактиковаться в выступлении в своей комнате. (1) Я буду говорить стоя, как в аудитории. (2) Я представляю себе, что предметы в комнате – это люди, и во время выступления буду на них смотреть. (3) Во время произнесения речи я постараюсь контролировать себя и обращать внимание на то, когда я смотрю на аудиторию, а когда нет.

**Тест достижения цели:** Цель будет считаться достигнутой, когда я почти все время буду смотреть на аудиторию

## **ВЫВОДЫ**

Мы определили устноречевую коммуникацию как процесс создания текста и передачи его значения в любом контексте – в контексте беседы, группового взаимодействия и публичного выступления.

Элементами коммуникационного процесса являются контекст, участники, сообщения, каналы, шум и обратная связь.

Коммуникация играет важную роль в любых аспектах нашей жизни. **Во-первых**, коммуникация выполняет ряд важных функций. Люди общаются ради потребности в коммуникации, чтобы улучшить и поддержать представление о себе, построить взаимоотношения, выполнить социальные обязательства, обменяться информацией или повлиять на других. **Во-вторых**, коммуникация (устноречевая и письменноречевая) протекает в ситуациях межличностного, группового взаимодействия, публичного выступления и при помощи электронных средств. Кроме непосредственного общения лицом к лицу мы общаемся теперь и через электронную почту, сетевые конференции, чат-румы, и находясь практически в любом месте, можем общаться через мобильные телефоны и пейджеры.

Нашей коммуникацией руководят, по крайней мере, шесть принципов. *Во-первых*, коммуникация целенаправлена. *Во-вторых*, межличностная коммуникация непрерывна. *В-третьих*, коммуникационные сообщения меняются в зависимости от уровня сознательного кодирования. Сообщения могут быть спонтанными, сценарными или сконструированными. *В-четвертых*, межличностная коммуникация относительна, она определяет власть и взаимные чувства людей. В аспекте относительности коммуникация может быть комплементарной или симметричной. *В-пятых* коммуникация имеет культурные границы. *В-шестых*, коммуникация имеет этический аспект. Этические нормы, влияющие на коммуникацию, включают в себя правдивость, целостность, справедливость, уважение и ответственность. *В-седьмых*, межличностной коммуникации можно научиться.

Мы все хотим научиться эффективно общаться. *Компетентность* – это умение общаться так, чтобы другие воспринимали ваше коммуникативное поведение как одновременно

*соответствующее ситуации и эффективное.* Она включает расширение багажа знаний о коммуникации и понимание ситуаций, с которыми мы сталкиваемся, определение и достижение целей и способность использовать различные поведенческие навыки для достижения целей. Навыки можно приобрести, развивать и совершенствовать. И вы можете улучшить ваше обучение, сформулировав и записав цели и систематически совершенствуя ваш арсенал навыков, а выполняя опережающие задания, вы сможете с легкостью ответить на следующие **вопросы**:

- Что такое коммуникация?
- Почему так важна эффективность коммуникации?
- Как происходит процесс коммуникации?
- Каковы функции коммуникации?
- Как меняются условия коммуникации?
- Почему участник коммуникационного процесса должен учитывать культурное многообразие?
- Какие основные этические вопросы встают перед участниками коммуникационного процесса?
- Каковы шесть базовых принципов коммуникации?
- Как измерить коммуникационную компетентность?
- Как улучшить устноречевые навыки?
- Как совершенствовать способы изложения текста?

### **Список рекомендуемой литературы**

- Гальперин И.Р.* Информативность единиц языка. М., 1974.  
*Жинкин Н.И.* Речь как проводник информации. М., 1982.  
*Касаткин С.Ф.* Техника обратной связи. С-Пб., 2002.

*Колтунова М.В.* Язык и деловое общение: нормы, риторика, этикет: Учеб. пособие. М., 2001.

*Маслов Ю.С.* Введение в языкознание. М., 1998.

*Основы теории коммуникации: Учебник / Под ред. проф. М.А. Василика.* М.: Гадарика, 2006. 615с.

## **РАЗДЕЛ 2. ВИДЫ УСТНОРЕЧЕВОЙ КОММУНИКАЦИИ. НАВЫКИ И УМЕНИЯ ГОВОРЕНИЯ И СЛУШАНИЯ**

### **Тема 2.1. Говорение как вид устноречевой коммуникации**

**Говорение** – вид устноречевой деятельности, обусловленный выражением мыслей и чувств как в инициативной, так и в реактивной формах. Высшим уровнем говорения является динамичная, спонтанная, инициативная (творческая) речь.

Каковы условия говорения? Для осуществления говорения необходимы определенные предпосылки.

#### **Условия говорения:**

- наличие коммуникативно-речевой ситуации, которая служит стимулом говорения;
- наличие целей сообщения своих мыслей, коммуникативной направленности взаимодействия;
- наличие знаний о предметном содержании, компонентах ситуации, об объеме речевого произведения, т.е. о том, что определяет процесс говорения;
- отношение к объекту речи – собеседнику, понимание его настроения, чувств, системы взглядов, знание его потребностей в общении и т.д;

- наличие средств выражения своих мыслей и чувств, средств выражения своего отношения при реализации речевого действия; такими средствами являются речевое умение и составляющие его навыки.

Роль говорящего продуктивна. Говорящий не только передает слушателям информацию, но и сообщает свое отношение к ней и воздействует на восприятие слушателями фактов, определений, явлений, дополняя их своими рассуждениями.

В любом устном тексте можно выделить несколько уровней структуры и содержания.

### **Уровни структуры и содержания текста:**

- мотивированный уровень и уровень коммуникативного намерения – то, *ради чего* и *с каким* предлагаемым *воздействием* на партнера откроется текст;
- предметно-содержательный уровень – набор явлений, фактов, предметов действительности, который отражается в вербальном общении (предмет разговора);
- смысловой уровень (уровень смыслового содержания) – логическая организация предметных связей в процессе их осмысления;
- языковой план – совокупность языковых средств (лексических, грамматических и т.д.);
- речевой план – своеобразие способов формирования и формулирования мысли, отражающих культуру, условия, форму общения, индивидуальные характеристики говорящего;
- фонационный план для звучащего текста – его интонационно-произносительные особенности.

В ситуации речевого взаимодействия могут возникнуть проблемы на каждом из уровней оформления устного текста,

связанные с определением предмета разговора, неумением вникнуть в суть этого предмета, осмыслить его, разобраться в логической структуре информации, использовать адекватные способы выражения содержания, отсутствием или недостаточной развитостью языковых и речевых умений. Иногда боязнь показаться косноязычным мешает даже хорошим специалистам защитить свой проект, доказать справедливость умозаключений и т.д.

Чтобы стать хорошим оратором, суметь убедить, воздействовать на собеседника или аудиторию в задуманном ключе, сформировать мнение о себе в самом выгодном виде, необходимо развивать определенные механизмы, навыки, умения говорения.

Организуя устноречевое общение при помощи запуска речевых механизмов, говорящий и слушающий структурируют передаваемую-получаемую информацию, систематизируя отдельные значимые речевые произведения – высказывания.

**Высказывание** – это процесс и одновременно словесный результат решения определенной коммуникативной задачи языковыми средствами.

**Информативной единицей** коммуникационного процесса считают *смысл* как отражение действительности в индивидуальном сознании (говорящего или слушающего). Намерения, мотивы инициатора речи формализуются в каждом речевом действии, в каждом акте речи.

**Основная единица говорения** – производство конкретного слова, предложения (высказывания) в ходе речевого акта – обмена продуктами речи между коммуникатором и коммуникантом (адресантом и адресатом).

**Мотивы говорения и слушания** часто совпадают. Участники общения в учебной, профессиональной, социально-культурной сферах, обмениваясь мнениями по определенной проблеме или воспринимая информацию, стремятся получить максимум знаний о предмете обсуждения. Говорящий (инициатор говорения) должен помнить, что взаимопонимание основано на реализации взаимных ожиданий. Чем полнее, конкретнее, убедительнее будут его слова, тем больший эффект можно ожидать от беседы (переговоров, встреч и т.д.).

**Слушание как вид коммуникации.** Слушание, как говорение, относится к видам речевой деятельности, осуществляющим устное общение в любых сферах и ситуациях коммуникации. Это значит, что эффективная коммуникация возможна лишь в том случае, когда достигается полное взаимопонимание.

Если в процессе говорения не обращать внимания на реакцию слушателей, не добиваться необходимой обратной связи, выраженной вербальными или невербальными средствами, то можно заранее быть уверенным в безуспешности общения. Для создания ситуации, которую можно назвать коммуникативно-речевой, необходимо именно наличие слушателя. Пара говорящий-слушающий – необходимое условие реализации этой ситуации.

Принято считать, что в вербальном (речевом) общении главную роль играет говорящий. Он – в центре внимания, создает настроение аудитории, «ведет» разговор в нужном его направлении. Однако роль слушающего не менее активна и важна. Степень активности слушания диктуется *ситуацией, целью, характером взаимодействия* собеседников. Слушающий заинтересован в том, чтобы отчетливо и однозначно *распознать*, какие именно «кусочки» действительности, какие

факты и события смоделированы в воспринимаемой речи, как соотносится воспринятое с реальностью.

**Слушание** – рецептивный вид речевой деятельности, посредством которого осуществляется прием и последующая переработка речевого сообщения на основе деятельности слухового анализатора.

Какова роль слушателя в распознавании, раскодировании фактов, событий, значений в воспринимаемой речи?

**Роль слушания** в процессе общения реактивная. Она осуществляется путем формирования и формулирования мысли во **внутренней речи**. Внутренняя активность слушания выражается в решении мыслительных задач вербальными средствами. В то же время именно слушание является условием говорения.

В процессе жизнедеятельности человека беспрерывно создаются ситуации, в которых слушание становится основным фактором реализации успешных контактов, в первую очередь это относится к сфере деловой коммуникации. Результаты исследований, проведенных за рубежом, показали, что инженерно-технические работники, менеджеры различных уровней, социальные работники ежедневно тратят на слушание до 40% времени, но эффективность обратной связи в этом процессе не превышает 25%. Столь низкий процент обусловлен тем, что даже среди специалистов достаточно высокого уровня отсутствует *культура слушания*. Они «слышат», но не «слушают», т.е. не вслушиваются в слова говорящего с желанием понять, проанализировать, адекватно отреагировать. Недаром еще в начале 1960-х гг. курс «*Слушание в официально-деловой коммуникации*» был включен в программы подготовки специалистов (особенно управленцев) в США, Японии, Западной Германии.

## РЕКОМЕНДАЦИИ

Обратите внимание на памятку с основными требованиями в вербальной коммуникации:

- а) **не перебивать партнера,**
- б) **проявлять заинтересованность и терпение,**
- в) **задавать уточняющие вопросы** и т.д.

**Помните**, что главной *ошибкой* во взаимодействии собеседников является то, что они *наблюдают друг за другом*, вместо того, чтобы внимательно слушать и выделить полезную информацию.

Человек думает в 4 раза быстрее, чем говорит, и зачастую слушающий внимает не словам говорящего, а собственным мыслям, не желая ждать, предвосхищая содержание информации, нередко ошибочно.

**Основная задача** слушающего – не произвести хорошее мнение о себе у собеседника, а **получить необходимую информацию**, внимательно и терпеливо слушая. Одна из главных проблем общения всегда остается достижение взаимопонимания. Барьеры коммуникации в основном связаны с неправильным слушанием партнера.

Чтобы избежать ошибок в общении, необходимо четко представлять себе его *цель, задачи, прогнозируемые результаты*, коммуникативную *компетенцию* участников общения, *предмет обсуждения* и т.д.

**Цель слушания**, как правило, реализуется в предмете деятельности и заключается в раскрытии смысловых связей, осмыслении поступающего на слух речевого сообщения, произведенного говорящим в восстановлении и понимании этой мысли.

**Предметное содержание** чужой мысли в слушании раскрывается на основе вероятностного прогнозирования, через анализ смысловых связей высказывания и их последующий синтез.

**Единицей слушания** называют смысловое решение, обычно предшествующее действиям в плане обратной связи.

**Механизмами слушания** являются общефункциональные механизмы памяти, опережающего отражения и т.д.

**Продуктом слушания** становится умозаключение (ряд умозаключений), к которому приходит человек в процессе слушания и которое базируется на результатах операций внутреннего оформления чужой мысли, отбора (выбора), сличения и установления внутрипонятийных соответствий, смысловых связей.

**Осмысление** – процесс раскрытия и установления смысловых отношений между выраженными словами, понятиями. Результат осмысления может быть положительным (*понимание*) или отрицательным (*непонимание*).

**Слушание**, как и все виды речевой деятельности, мотивируются потребностями, психологическими установками, задачами слушающего.

**Мотивы**, потребности в получении конкретной информации связаны с условиями ситуации, сферы деятельности, в которую погружен человек. Например, мотивом внимательного слушания лекции может быть и желание получить знания по данному предмету, и желание продемонстрировать преподавателю свою заинтересованность, и в некоторых случаях желание «поймать» говорящего на неточном воспроизведении фактов, цифр, других данных.

Мотивом слушания **в профессиональном или деловом общении** становится желание, *потребность получения исчер-*

*ывающей информации* по конкретному вопросу или ряду вопросов. Во время деловых переговоров слушающий имеет возможность, как говорят американцы, услышать, что говорит собеседник, что он хочет сказать, чего он не может сказать и чего он не хочет сказать. Здесь имеется в виду смысловое восприятие информации, вероятностное прогнозирование в процессе слушания.

Умения активного, результативного слушания, как и умения выразительной устной речи (говорения), грамотного письма или скорочтения, следует формировать и развивать.

## **РЕКОМЕНДАЦИИ**

### ***НАБЛЮДАЙ И РАЗМЫШЛЯЙ***

**Опережающее задание.** Внимательно просмотрите пункты памятки, запишите в тетрадь, а затем ответьте на вопросы: как часто вы нарушаете эти требования? Чего вы хотите добиться при общении? Какова ваша цель?

Опишите случай из вашего жизненного опыта *правильного и неправильного* слушания. Обратитесь к помещенным в пособие текстам, приведите примеры понимания и непонимания. Выясните, каковы причины непонимания героев?

## Тема 2.2. Умение говорить

Формирование умений в устной речевой деятельности тесно связано с развитием определенных психологических и речевых механизмов. Рассмотрим, от каких же умений зависит понимание смыслов, значений в устной речевой коммуникации?

**Осознание** предмета коммуникации, смыслового содержания общения возможно при наличии ряда умений:

- *осознавать* исходный замысел продуцируемого или воспринимаемого высказывания: если говорящий не представляет, о чем и как собирается говорить, то слушающие не смогут вычленить основной замысел из плохо структурированной речи;
- *удерживать* в памяти и упреждать основную мысль каждой смысловой части сообщения и определять структурно-смысловое единство целого текста;
- *объединять* смысловые части в целое речевое сообщение;
- *устанавливать* логику развертывания сообщения;
- *планировать и вербализовать* предикативную структуру изложения, т.е. соотносить признаки предмета, его состояние, состав с реальной ситуацией деятельности.

Перечисленные умения направлены прежде всего на осмысление (осознание, объективизацию) предмета говорения – того, о чём идет речь.

**Уровень сформированности** перечисленных умений у того или иного человека зависит от следующих факторов:

- *социально-культурного* – исторических традиций, норм и правил, принятых субъектом общения;

- *индивидуально-психологического* – индивидуальных особенностей говорящего;
- *ролевого* – особенностей ролевых отношений (условий и условностей общения в зависимости от того, кому адресована мысль – себе, другому человеку или аудитории).

Для студентов весьма актуальна сформированность учебных речевых умений, которые во многом определяют успехи в обучении, в общении типа студент – преподаватель – студент. Эти умения необходимо постоянно развивать и нормативно использовать. Например, умения вызова в памяти, выбора и употребления во внешней речи необходимых объектов речевой деятельности (фактов, понятий, значений и т.д.), связанных с формированием коммуникативной компетенции, т.е. умения передачи-приема сообщения, организации взаимодействия в непосредственном или опосредственном процессе обмена предметной информацией вербальным (невербальным) способом.

Ниже представлен перечень умений, которые способствуют формированию устного высказывания на основе различных видов речевой деятельности и могут использоваться в качестве критериев оценки уровня коммуникативной компетенции.

### **Критерии оценки уровня коммуникативной компетенции:**

#### **1. Умения говорения (высказывания), формируемые на базе слушания:**

- *запомнить и удержать* в памяти содержание устной информации;

- *воспроизвести в нормальном темпе* полученную информацию по памяти;
- *воспроизвести в заданное время* усвоенную информацию с необходимыми изменениями, дополнениями, компрессией и т.д.;
- *передавать содержание чужой речи* с различной степенью точности и полноты, с элементами оценки;
- *производить содержательно-оценочную* переработку прослушанного сообщения во внутренней, а затем во внешней речи;
- *выборочно репродуцировать* необходимую часть воспринятого на слух высказывания с целью присоединения к чьей-либо точке зрения;
- *обобщать информацию*, воспринимаемую в диалоге, и передавать ее в высказывании.

## **2. Умения говорения, формируемые на базе чтения:**

- *понимать и воспроизводить* устно содержание прочитанного текста (или его части);
- *запоминать* и держать в памяти (определенное время) содержание прочитанного текста;
- *воспроизводить устно* прочитанный текст с использованием плана, визуальных опор, с необходимыми переработками и дополнениями;
- *использовать* прочитанный текст для иллюстрации своих мыслей, сокращая, дополняя, объединяя информацию по изученной или изучаемой теме;
- *передавать* содержание прочитанного ранее без подготовки;
- *пополнять, конкретизировать, корректировать* чьё-либо высказывание с опорой на прочитанный текст (тексты).

### 3. Умения говорения, формируемые на базе письма:

- *сопровождать* устный комментарий речевых действий партнеров *записью* формул, уравнений, цитат;
- *воспроизводить* в развернутом виде краткую конспективную запись в устном монологическом высказывании, переводя тексты конспекта из кода символов в словесный код;
- *комбинировать* в устной речи модели высказываний, основанных на письменноречевых моделях (*описание, утверждение, доказательство, оценка* и т.д.).

Умения говорения реализуются, например, на семинарских занятиях, когда вы воспроизводите учебный материал, усвоенный вами или в устной форме (слушание лекции, ответы преподавателя на вопросы и т.д.). При подготовке к сдаче зачета или экзамена, при ответе (устном) на вопросы преподавателя высказывания студента обязательно опирается на всю информацию, почерпнутую из учебной литературы, из конспектов лекций. В этом случае реализуются устноречевые умения разных типов.

Кроме того, на эффективность реализации навыков говорения в коммуникативных ситуациях влияют **дополнительные факторы**.

Как правило, говорящий выступает инициатором общения. Он изначально программирует ход беседы и прогнозирует речевые действия слушателя. Его речь является отправной точкой реактивных действий собеседника, поэтому чем правильнее, яснее, грамотнее построены инициативные речевые действия, тем эффективнее будет акт коммуникации.

**Причины ошибок в говорении.** По мнению исследователей, процесс реализации умения говорить тормозится по ряду причин. В первую очередь тем, что человек затрудняется с изложением своих мыслей, если он недостаточно владеет

предметным содержанием высказывания. (Правда, психологи утверждают, что даже очень хороший специалист может сбиться, невнятно передавать суть информации, если его замкнутый, нелюдимый, скромный характер и условия работы, не предполагающие постоянного общения, мешают развитию его устнокоммуникативной компетенции.)

**Ошибки в речевом поведении партнеров по общению.** Специалисты по ораторскому мастерству (П. Сопер, Н.М. Тимченко, С.Ф. Иванова, В.В. Одинцов, М.Р. Львов и др.) выделяют несколько ошибок в речевом поведении партнеров по общению:

- *неточность* высказываний;
- *неуместное* высказывание понятий, терминов, ссылок, цитат;
- *чрезмерное* использование иностранных слов;
- *неполное* информирование партнера;
- *высокий темп* изложения информации;
- *наличие смысловых разрывов* и скачков мысли;
- *неполная концентрация* внимания;
- *витиеватость* изложения;
- *наличие логического противоречия*;
- *неадекватные* интонации, мимика и жесты, не совпадающие со словами;
- *отсутствие психологической настроенности* на общение с конкретной аудиторией;
- *неуместное использование* слов-паразитов, бытовой, жаргонной лексики в официальном общении и т.д.

## РЕКОМЕНДАЦИИ

### *НАБЛЮДАЙ И РАЗМЫШЛЯЙ*

Американский психолог В. Маклини составил перечень вопросов, позволяющих определить наличие-отсутствие барьеров для эффективного говорения в различных ситуациях. Ответы на приведенные ниже вопросы помогут вам оценить уровень вашей коммуникативной компетенции.

1. Когда вы говорите, следите ли вы за тем, чтобы вас правильно поняли?

2. Подбираете ли вы слова, соответствующие уровню подготовки слушающих?

3. Ясно ли вы выражаетесь?

4. Увязываете ли вы свои мысли, прежде чем их высказывать, чтобы не говорить бессвязно?

5. Поощряете ли вы вопросы слушателей?

6. Различаете ли вы факты и мнения?

7. Используете ли вы профессиональный жаргон, непонятный слушающим?

8. Говорите ли вы ясно, точно и вежливо?

9. Следите ли вы за тем, какое впечатление производят ваши слова на слушающего, внимателен ли он?

Говорящий, стремящийся к правильности и эффективности инициативного говорения, должен исключить из своей речи прежде всего общественные ошибки.

## ПАМЯТКА

### **Нельзя говорить:**

- не подумав, не организовав свои мысли;

- не учитывая степени владения предметным содержанием разговора у собеседника;
- используя слова и выражения, отсутствующие в лексиконе собеседников, и при этом не разъясняя их значение;
- не следя за реакцией слушателей, стараясь как можно дольше находиться в позиции инициатора общения;
- не подкрепляя свою речь наглядными материалами, примерами;
- не инициируя ответную реакцию собеседников вопросами к аудитории и т.д.

## СИТУАЦИЯ И ВАШИ ДЕЙСТВИЯ

**Алгоритм речевых действий.** Чтобы быть услышанным и понятным (одним слушающим, группой, многочисленной аудиторией), необходимо соблюдать примерно такой алгоритм речевых действий:

1) *определить*, с какой *целью* вы будете говорить: отвечать на вопросы, излагать факты или собственное мнение, описывать, убеждать, доказывать, анализировать, оценивать и т.д.;

2) *продумать* способ изложения информации, соответствующий цели и предметному содержанию разговора;

3) *предварительно выяснить* степень владения предметом содержания речи собеседниками; если в речи предполагается использовать их стиль, лексикон, терминологию, следует продумать свои высказывания в этом аспекте;

4) *выполнить* несколько тренировочных упражнений на применение в речи лексических и грамматических конструк-

ций, соответствующих изложению, описанию, характеристике, рассуждению и т.д. Например, акцентируя внимание на подведении итогов обсуждения, можно использовать конструкции типа «итак», «таким образом», «как мы договорились», «подведем итоги» и т.д.;

5) *продумать вопросы* к слушателю или аудитории, которые позволяют возвращать внимание к говорящему. Самые простые из этих вопросов: «не правда ли?», «вы согласны со мной?», «я понятно объясняю?», «у вас есть возражения?» и т.д.

Каждое речевое действие воплощается в лексико-грамматических конструкциях, которые целесообразно использовать для преодоления барьеров в устноречевом взаимодействии.

**Опережающее задание.** Используйте нижеприведенные лексико-грамматические конструкции при составлении высказывания:

**Обобщение:** всё это говорит о ...; обобщая все сказанное; таким образом; короче говоря; из всего услышанного; и т.п.

**Уточнение:** иначе говоря; я имею в виду; этим я хочу сказать; главным образом; скорее всего; иными словами; допустим; и т.п.

**Характеристика:** рассмотрим характерные черты; как известно; в данной ситуации; в качестве предмета обсуждения возьмем...; наиболее важно то; и т.п.

**Описание:** как говорят ученые; как мы узнали из текста; как утверждает; как показано в таблице; в ходе исследований было установлено; анализ результатов показал; и т.п.

**Формулировка:** тема моего сообщения; я буду говорить о...; об этом принято говорить так; данное понятие обозначает; приведем определение; здесь утверждается, что; и т.п.

**Сравнение:** по сравнению с...; это аналогично; похож на...; отличен от...; такой же, как; сходство (различие) состоит в ...; общие (индивидуальные) параметры; и т.п.

**Утверждение:** конечно; разумеется; несомненно; все знают; очевиден тот факт, что; не вызывает сомнений; и т.п.

**Аргументация:** на основании проведенного эксперимента; по имеющимся результатам; я придерживаюсь точки зрения; анализ данных показывает; и т.п.

**Вывод:** вывод состоит в том; как было доказано; отсюда следует; в общем; в итоге; в частности; вообще говоря; и т.п.

### Тема 2.3. Умение слушать

**Общение** – это «улица с двусторонним движением». Чтобы общаться, человек должен выражать свои идеи, свои мысли и свои чувства собеседникам, но в то же время он должен дать возможность и собеседнику выразить свои мысли, свои желания и настроения, а значит, *слушать* другого. Поэтому слушание является предпосылкой правильной, уместной, интеллигентной речи.

Сравним понятия «*слушать*» и «*слышать*». К. Дж. Мерфи отмечает, что *слышать* – значит улавливать ушами звуки, слова и предложения, а *слушать* – это способность распределять по категориям и обрабатывать всю ту информацию, которую человек слышит, и делать заключения, выводы. Что такое

аудирование? Если никакие помехи не влияют на обратную связь, т.е. на получение необходимой информации, *правильный анализ ее и производство реактивных действий*, то слушание в таком случае называют *аудированием*. Неправильное, неполное, невнимательное слушание затрудняет достижение конструктивных целей коммуникации.

**Слушание и говорение** обычно рассматривают в единстве, называемом устным общением, и соответственно определяют характер устной речевой компетенции человека.

**Компетенция слушателя** характеризуется такими отличительными чертами, как *умения*, направленные на осознание содержательно-смысловой структуры речевого материала и заданной темой звучащего текста.

**Последовательное и целенаправленное** формирования умений слушания, необходимых для участия в коммуникации, предполагает *учет* соотношенных с конкретной ситуацией вербальных и невербальных *средств общения*.

**Коммуникативно-речевое побуждение, мотивы.** Ведущим началом любого общения и любого вида речевой деятельности, т.е. восприятия и порождения информационно-смысловых единств, является *коммуникативно-речевое побуждение, мотивы* партнеров по общению, выраженные в конкретной речевой форме.

## РЕКОМЕНДАЦИИ

**СИТУАЦИЯ И ВАШИ ДЕЙСТВИЯ.** Чтобы лучше понять специфику умений, формируемых в процессе слушания, следует, прежде всего, обозначить конкретную речевую ситуацию и соотнести с ней мотивы слушания. Сравните две типичные для межличностного общения ситуации:

1) деловой, профессиональный разговор, для которого характерны мотивы получения необходимой информации для последующего анализа, переработки и т.д.;

2) лекция, учебное занятие, где преобладают мотивы получения знаний и умений для последующего предъявления их во время контроля, оценки сформированной предметной компетенции.

Сравните соответствующие этим мотивам наборы формируемых умений:

- *восприятие информации* от говорящих (других людей) или самого себя, при котором человек воздерживается от выражения своих эмоций;
- *поощряющее отношение* к говорящему, «подталкивающее» продолжать акт общения;
- *незначительное воздействие* на говорящего, способствующее развитию его мысли.

## **ФАКТЫ И ВАШЕ МНЕНИЕ**

Опишите ваши действия в других ситуациях.

**Развитию умений получения информации** от собеседника способствует уровень сформированности **механизмов памяти, вероятностного прогнозирования и осмысления**, являющегося общим практически для всех видов речевой деятельности. Ещё академик Л.В. Щерба отмечал, что ведущим началом усвоения языка (речи) должен быть смысл, понимаемый разными категориями слушающих именно так, как задумал говорящий.

## РЕКОМЕНДАЦИИ

Для развитие умения осмысленного восприятия необходимо:

- *формулирование темы* речевого сообщения;
- *членение речевых сообщений* на смысловые части;
- *определение главной мысли* смысловой части и мыслей, детализирующих главную;
- *установление логики* речевого сообщения.

Все эти умения направлены на осознание предмета речевой деятельности – её смыслового содержания. Ошибка в толковании смысла полученной информации нередко приводят к нарушению коммуникации.

## ФАКТЫ И ВАШЕ МНЕНИЕ

В ведущих компаниях, предприятиях, фирмах, хорошо известных на мировом рынке, а следовательно, на мировом коммуникативно-деловом пространстве, решению проблем межличностного общения уделяется огромное внимание. Так, корпорация «Сперри» известна как фирма, где «умеют слушать». Специалисты-коммуникаторы этой корпорации установили: чем «правильнее» люди слушают друг друга, тем лучше воспринимают новую информацию, новые идеи. Умение слушать, уменьшает стрессы и предотвращает конфликты, помогает сотрудникам, работающим с клиентами, более эффективно преодолевать барьеры общения. Именно внимательные слушатели получают самую нужную и полезную информацию.

*Опережающее задание.* Исходя из существующего факта – глубинной потребности «быть услышанным», определите,

как люди относятся к внимательным слушателям? Как вы думаете, каким слушателем вы являетесь?

**Умение слушать эффективно** – важное умение для каждого человека. Как показывают исследования, 45% своего активного времени деловой человек слушает, а при повышении важности этому занятию отводится до 55% времени.

Человек, *прислушиваясь к себе*, обнаруживает определённые слова и фразы, которые он использует наиболее часто. Они позволяют лучше осознать направленность собственной мыслительной, речевой и иной деятельности.

В общении важным *условием восприятия* – порождения высказываний является наличие *общего кода коммуникантов* в процессе приема и передачи информации. Этот код обусловлен сферой общения, средствами и способами построения связного текста, уровнем культуры, компетентностью участников общения.

## РЕКОМЕНДАЦИИ

**Используйте приемы правильного и эффективного слушания:**

- *одобрение, поощрение* собеседника к дальнейшему высказыванию, умение вовремя согласиться с ним, использовать слова одобрения. Слушающий должен подчеркнуть свое внимание репликами «Понятно!», «Ах, вот как!», «Интересно...» и др., произносимыми *к месту и не слишком часто*;
- *повторение услышанного* для того, чтобы собеседник понял, что слушающий схватывает значение его слов, может повторить основные идеи, понятия и т.д., выде-

ляет главные факты, например: «Если я вас правильно понял, то...»;

- *сопереживание*, подчеркивающее для собеседника ваше действительное отношение к информации, к его чувствам и переживаниям, например: «Представляю, как вы были взволнованы...»;
- *обобщение*, дающее основу для дальнейшего обсуждения, для обзора того, что было сказано, при этом можно повторить некоторые мысли говорящего, например: «Если я правильно понял, главные наши проблемы – это...»

Особое внимание уделяют педагоги слушанию в учебной сфере. Свободное речевое поведение человека формируется на протяжении всей его жизни, однако основа его закладывается во время учебы в школе, а затем в учебных заведениях более высокого уровня.

## РЕКОМЕНДАЦИИ

### Алгоритм умения слушать лекции

Умения слушать лекции можно разделить на две группы.

**Первая группа** связана с *извлечением* содержательно-фактуальной *информации* из услышанного текста, что предполагает:

- на стадии *прогнозирования* – прогнозировать *тему, подтему*, отдельные *факты* по заголовку звучащего текста;
- на стадии *осмысления*, смыслового анализа – *выявлять тему, подтему*, основные факты, детали, новую и из-

вестную ранее информацию, главное и второстепенное;

- на стадии *интерпретации* и компрессии, сжатия – *соотнести получаемую информацию с ранее воспринятой и ранее известной, устанавливать связь между отдельными фактами получаемой информации, объединять отдельные факты в более крупные смысловые блоки;*

**Вторая группа** предполагает *извлечение* содержательно-концептуальной информации:

- на стадии *прогнозирования* – *предположить точку зрения автора, цель сообщения;*
- на стадии *осмысления*, смыслового анализа – *определить цель сообщения, выявлять главную мысль, точку зрения автора, концепцию сообщения;*
- на стадии *интерпретации* и компрессии – *обобщать, делать выводы, устанавливать собственное отношение к воспринимаемой информации, оценивать сообщение с точки зрения его информативной значимости, проблемности, соответствия интересам коммуникантов.*

Для эффективного восприятия лекций необходимо овладеть языковыми навыками (произносительными, грамматическими, лексическими), определяющими успешность развития продуктивных (говорение, письмо) и рецептивных (слушание, чтение) видов речевой деятельности.

**Речевые умения.** На основе слушания формируются такие необходимые, в первую очередь студентам, *речевые умения:*

- умение с необходимой степенью развернутости *воспроизвести* прослушанное *во внутренней речи*, а затем перевести *во внешнюю* в форме пересказа, краткого или детального изложения информации;

- умение *обобщать и оценить* содержание прослушанного, присоединяясь к чьей-то точке зрения или аргументируя собственную;
- умение *построить краткое* или развернутое *сообщение* по прослушанному материалу;
- умение *воспроизвести по памяти* полученную информацию;
- умение *передать* услышанное третьему лицу с различной степенью точности, с элементами оценки и т.д.

**Виды слушания.** Все учебные заведения, направленные на формирование и развитие речевой компетенции, учитывают в первую очередь степень овладения языковыми навыками. При этом, к сожалению, упускается выработка важнейшего навыка – слушания. Рассмотрим некоторые **виды слушания**. В реальной коммуникации принято различать три вида слушания, которые соответствуют определенным целям восприятия, понимания и реагирования.

**Выяснительное слушание.** *Целью* его является получение определенной *информации* для ответа на вопрос, приобретения *новых данных* по известной теме, понимания деталей содержания, *понимания темы*, которую нужно развить в реактивном сообщении, *понимания инструкции* к выполняемой работе и др. При этом слушающий сосредоточивает внимание на конкретных высказываниях, разъясняющих интересующие его проблемы. Стремясь выяснить для себя определенные обстоятельства или позицию автора сообщения в целом, слушающий объединяет отдельные моменты информации или, наоборот, детализирует их, делая анализ и оценку услышанного. Результатом такого слушания часто становится непосредственное применение полученной информации в коммуникативных си-

туациях. Например: 1) из довольно подробной инструкции по выполнению лабораторной работы студент выясняет главное – какой прибор включить в ходе работы. Он немедленно выполняет указание. При этом внимание его напряжено, *запоминание – произвольное, т.е. целенаправленное, информация фиксируется только в оперативной памяти*; 2) услышав радиорекламу, рекомендующую приобрести компьютер, человек выясняет, обладает ли эта модель качествами, необходимыми лично для него. Если сообщение убеждает его, он совершает конкретное действие – покупку.

**Ознакомительное слушание.** *Целью* его является выработка общего представления о предмете сообщения для получения удовольствия от прослушанного, удовлетворения собственных интересов и др., установления смысловых связей между фрагментами информации, детального понимания информации, точного воспроизведения части или всей информации, овладения знаниями для передачи их третьим лицам и др. Этот вид слушания не предполагает обязательной реакции на услышанное (реплики, воспроизведения основной идеи, совершения физических действий). Слушающий получает информацию «для себя».

*Запоминание* полученной информации происходит произвольно; объем запомненного материала обусловлен уровнем заинтересованности слушателя или оригинальностью формы подачи сообщения. Ознакомительное слушание можно рассматривать как сумму его подвигов – *познавательного, развлекательного, познавательно-развлекательного*. В ситуации реальной коммуникации (лекция, восприятие устного художественного текста, беседа с интересным человеком) новая привлекающая внимание информация запоминается *непроизвольно*. *Фиксация этой информации может происходить как*

*в оперативной, так и в долговременной памяти* и зависит не только от установки, но и от эмоционального состояния слушателя. Например, часто перед экзаменом вы не можете запомнить необходимый материал, потому что он не кажется вам интересным. В то же время, услышанное по радио стихотворение, созвучное вашему настроению, запоминается сразу и надолго.

**Деятельное слушание.** *Целью* данного вида слушания является *подробное улавливание и запоминание информации с обязательным её воспроизведением*. Примером может послужить работа переводчиков во время переговоров: синхронный перевод текстов предполагает его полное, однозначное восприятие, понимание и пересказ. Такое активное слушание реализуется и в иных ситуациях: запоминание информации для её дословного воспроизведения перед другой аудиторией, пересказ слов преподавателя и т.д. В качестве материала для деятельностного слушания выступает монолог или диалог профессионального или общественно-политического характера.

Каждый из рассмотренных видов активного слушания характеризуется повышенным вниманием слушателя, определенным уровнем запоминания информации, целеустановкой общения, а главное – безусловным пониманием воспринимаемых сообщений.

## **РЕКОМЕНДАЦИИ**

### ***НАБЛЮДАЙ И РАЗМЫШЛЯЙ***

И в естественных, и в учебно-речевых коммуникативных ситуациях слушания возникают *помехи*, которые мешают 100%-ому восприятию и адекватному пониманию услышанного:

- **физические (внешние шумы)**, помехи – температура воздуха в помещении, отвлекающий шум, неожиданные действия собеседника или присутствующих, усталость и т.п.;
- **умственные (внутренние шумы)**, помехи – безразличное отношение к теме разговора, озабоченность личными проблемами, излишняя реакция на эмоционально окрашенные слова, сложность излагаемого материала или непоследовательность его изложения;
- **ориентация на себя**, а не на партнера – основная ошибка общения. Если это происходит в процессе слушания, то слушающий: не организует свои мысли; не воспринимает смысл услышанного, больше думает о собственной следующей реплике; обдумывает свои соображения и аргументы, не сделав логических выводов из услышанной информации; желая быть «умнее собеседника», думает о том, где и как можно «улучшить» его слова, а не о том, как его понять; часто вообще не слушает, потому что говорящий ему не интересен или чем-то неприятен; реагирует, переводя разговор на другую тему, если чувствует себя «пойманным» на каких-либо неточностях или упущениях; ложно интерпретирует услышанное, если не доверяет сообщению или собеседнику; ложно воспринимает эмоциональную окраску сообщения, если не может избавиться от собственных эмоций.

В любом из перечисленных случаев человек слышит, но не слушает, выстраивает барьеры восприятия, не понимая, что они мешают получить в процессе общения необходимые результаты.

Эти помехи можно определить по-другому: неготовность искать истинные причины и связи; нежелание или неспособность понять; неподготовленность к восприятию предмета беседы; предвзятое отношение к собеседнику; ассоциативное слушание; равнодушие к партнеру по общению или к теме беседы; равнодушие к собственным успехам в приобретении коммуникативной компетенции; отсутствие мотивации к получению знаний; отсутствие осознания полезности получаемых знаний для будущей деятельности.

## РЕКОМЕНДАЦИИ

**Опережающее задание.** Тщательно пронаблюдайте в течение одного дня за собой и ответьте на вопрос: какие помехи вам мешают адекватному пониманию услышанного? Будьте предельно честны перед собой!

**Используйте алгоритм правильного и эффективного слушания.**

**Памятка.** Чтобы правильно и эффективно слушать, можно использовать приведенный ниже алгоритм действий:

- 1) слушая, не расслабляйтесь, примите активную позу;
- 2) следите глазами за говорящим;
- 3) старайтесь запомнить главные блоки информации;
- 4) пытайтесь мысленно опережать высказывание собеседника, а затем сравните его выводы со своими;
- 5) задавайте говорящему уточняющие вопросы;
- 6) несколько раз повторяйте про себя полученную информацию, если она становится руководством к действию;
- 7) просите родных или друзей задавать вам вопросы, чтобы уточнить, правильно ли вы поняли услышанное.

## Тема 2.4. Обратная связь в говорении и слушании

**Устноречевая коммуникация как деятельность инициатора и реципиента.**

Речевая коммуникация как *процесс*, как деятельность предполагает *взаимодействие разных видов* этой деятельности в зависимости от целеустановки и условий протекания (реализации). Как правило, устная речевая коммуникация (УРК) *двунаправлена*. Каждый из ее участников становится то *инициатором* (говорящим), то *реципиентом* (слушающим) передаваемой информации.

**Обратная связь.** Активность устного общения, эффективность, результативность взаимодействия во многом определяются тем, как поняли друг друга участники общения, как отреагировали на слова и поведение собеседника, какими действиями подтвердили правильность восприятия в обратной связи.

*Под обратной связью в ситуации (акте) общения подразумевается решение коммуникативных задач, реализуемое в реактивных (речевых или неречевых) действиях собеседников.* Для установления обратной связи в ситуации (акте) устной коммуникации необходимы:

- **во-первых**, внимание к собеседнику: понимать не только его слова, но и поведение в процессе общения (мимика, взгляд, жест, интонация и т.п.);
- **во-вторых**, постоянный самоконтроль, необходимость своим речевым и неречевым поведением помогать собеседнику понять вас.

### **Установка на взаимодействие и взаимопонимание.**

Не установив обратной связи с собеседником, можно ошибочно предположить, что он точно понял сказанное, хотя на самом деле эффект совсем другой. В такой ситуации должна помочь правильная установка каждого из коммуникантов на передачу-получение конкретной информации. Виды слушания, этапы и уровни восприятия входят в понятие «**установки на взаимодействие и взаимопонимание**». Умения слушания, развиваемые в реальной или моделируемой речевой деятельности, способствуют повышению результативности общения. В зависимости от целей устного общения и поведения каждого из коммуникантов возможна непредвзятая, положительная обратная связь или агрессивная, носящая негативный оттенок.

**Типы обратной связи.** Типы обратной связи соответствуют *реакции* слушающего на сообщение и подразделяются следующим образом:

- **активное слушание** – слушание-сопереживание;
- **слушание-совет** – слушание с целью дать совет и слушание, подразумевающее включение реплик-советов в реактивные действия слушающего;
- **слушание-вопрос** – слушание, цель которого проконтролировать знания говорящего или получить для себя дополнительную информацию, формулируя во внутренней речи вопросы к говорящему;
- **слушание-критика** – предвзятое слушание, предполагающее несовпадение точки зрения собеседников на проблему и попытки слушателя скорректировать содержание сообщения. Такую реакцию могут позволить себе в спорах, переговорах, дискуссиях лишь те, кто абсолютно уверен в своей позиции, своих знаниях.

**«Вопрос», «ответ», «совет».** С раннего возраста человек «запрограммирован» на ответную реакцию типов: «вопрос», «ответ», «совет». Приобретая жизненный опыт, человек начинает более тонко реагировать на услышанное, учится сопереживать, осмысливать точки зрения других людей. Если, слушая, человек старается проявить участие к говорящему, обращает внимание на исходящие от него невербальные сигналы, его можно назвать эффективным слушателем. Прогнозировать или инициировать обратную связь во время речевого взаимодействия можно при условии, что каждый из участников общения использует средства и механизмы, навыки и умения слушания и говорения.

## **РЕКОМЕНДАЦИИ**

### ***ПАМЯТКА***

**Способы формирования навыков говорения и слушания:**

**Требования к говорящему:**

- *говорить* интересно и доходчиво (с учётом интересов слушателей);
- *передавать* слушателям только полезную для них информацию;
- *правильно* оформлять речевые произведения, располагая их в больших композиционных блоках (выступлениях, монологах, рассуждениях) по принципу: выступление, главная часть, выводы (заключение);

- *использовать* речевые средства в соответствии с количественным составом аудитории (межличностное, межгрупповое, публичное общение);
- *применять* речевые средства, соответствующие функциональному стилю, ситуации, сфере общения;
- *передавать* содержание с использованием невербальных сигналов;
- *осуществлять* анализ обратной реакции слушателей в процессе говорения;
- *регулировать* темп говорения с учетом того, что устная речь воспринимается и понимается труднее, чем письменная.

### **Требования к слушающему:**

- *находить* в услышанном что-то полезное для себя;
- *стремиться* «раскрывать истину» с помощью реактивных речевых действий;
- *сосредоточиваться* на главном;
- *фиксировать* основные положения сообщения в письменной речи (конспект, тезисы, опорные слова, цитаты и т.д.);
- *воздерживаться* от советов и «приговоров» до серьезного осмысления сказанного;
- *задавать* уточняющие вопросы;
- *формулировать* выводы во внутренней речи;
- *анализировать* невербальные сигналы говорящего;
- *проводить* анализ и оценку содержания сообщения, а не поведения говорящего и т.д.

## **Общие черты рецептивного и продуктивного речевого поведения**

В рецептивных видах речевой деятельности обратная связь осуществляется по внутренним каналам смысловых решений. Исследователи механизмов речевой деятельности обращают внимание на присущие рецептивному и продуктивному речевому поведению общие черты:

- характер приема и переработки информации;
- общность активного мыслительного процесса;
- осмысления, мотивации собственных речевых действий или действий собеседника;
- опора на прошлый опыт общения;
- зависимость протекания процесса точности определения целей;
- критической и творческой интерпретации информации;
- вероятное прогнозирование реактивного действия и т.д.

Рассмотрим установление коммуникативного контакта, в результате которого достигается эффективная обратная связь, на модели *элементарного коммуникативного цикла (ЭКЦ) – фрагмента взаимодействия коммуникантов, отражающего взаимосвязь речепорождения и речевосприятия через целеустановки общения, контроль адекватности речевых умений ситуации, а также коррекцию действий инициаторов общения.*

Вспомним, что взаимообусловленные речевые действия коммуникантов в разных видах речевой деятельности направлены на достижение взаимопонимания и обратной связи.

### **Представим алгоритм ЭКЦ:**

1) *формулирование высказывания* (информативного блока) инициатором общения;

2) *восприятие слушающими* во внешней речи и анализ – во внутренней речи (*проговаривание, осмысление* и т.д.) сформированного и высказанного речевого произведения; *анализ невербальных сигналов* говорящего (мимика, жесты и т.д.);

3) *реактивное речевое* действие слушающего, выражающее понимание (непонимание) сказанного, принятие (непринятие) информации по форме и содержанию;

4) *восприятие инициатором* общения реактивного высказывания, осмысление и коррекция собственной программы дальнейших речевых действий.

Реальное общение обычно не отвечает данному алгоритму речевого взаимодействия, особенно п. 4. Искажение ЭКЦ, неумение управлять его реализацией приводят к нарушению взаимопонимания между коммуникантами.

Проиллюстрируем это на примере. Руководитель во время деловой беседы с исполнителем работы объясняет ему условия и характеристики какого-либо процесса или объекта. Если в этом разговоре не будет достигнуто взаимопонимание, пострадает качество продукции, сорвется выполнение намеченной траектории действий (плана) и т.п.

Взаимопониманию коммуникантов может помешать:

1) неточно, неясно, неоднозначно сформированное руководителем задание;

2) отсутствие у исполнителя желания вникнуть в суть задания, осмыслить, понять слова руководителя, анализируя уровень своей компетентности в выполнении данного задания;

3) невнимательное отношение руководителя к реакции на его слова, отсутствие желания убедиться в том, что задание понято и принято;

4) ложное убеждение в том, что слова руководителя должны восприниматься как приказ, не предполагают уточнений, исправлений, дополнений и т.д.

## **РЕКОМЕНДАЦИИ**

### ***НАБЛЮДАЙ И РАЗМЫШЛЯЙ***

К искаженному восприятию и неправильной реакции ведут: неясные по форме и содержанию высказывания, предлагаемые для осмысления; отсутствие внимания сторон к предмету разговора.

Чтобы избежать ошибок во взаимодействии с собеседником, целесообразно задать себе следующие вопросы: правильно ли я понимаю содержание и форму речи говорящего? Сосредоточен ли я полностью на высказывании, или мои мысли заняты чем-то иным? Остерегаюсь ли я неверно интерпретировать высказывание? Правильно ли я реагирую на эмоции говорящего?

Если преодолены барьеры, помехи, опасности непонимания в процессе активного взаимодействия, получаемая информация (знания, определения, инструкции, разъяснения и т.д.) будет более полноценной, а обратная связь – более действенной.

***Опережающее задание.*** Используя алгоритм ЭКЦ, составьте сообщение по тексту. Опираясь на ваш жизненно-художественный опыт и используя ответы на вопросы,

составьте юмористический рассказ о вашей неправильной реакции.

## РЕКОМЕНДАЦИИ

**Основные умения общения.** Запишите в рабочую тетрадь Следующие **умения** называют основными для эффективного общения:

◆ умение *производства–восприятия* речевого материала на элементарном уровне: узнавание звуков, звукосочетаний, слов, понимание структуры предложения, установление смысловых связей между частями предложения, понимание его структуры;

◆ умение *устанавливать смысловые связи* между отдельными фразами, информационными единицами;

◆ умение *использовать необходимые механизмы речи* и речевые средства для *передачи – получения* информации и осуществления речевых действий;

◆ умение *адекватно представлять предметы речевой деятельности* (мысли, факты, понятия, функции, свойства, явления) в учебных или естественных речевых действиях.

Поскольку предметом речевой деятельности во всех ее видах является *смысловое содержание речи*, самое пристальное внимание необходимо уделить развитию таких навыков восприятия речи, как: 1) запоминание; 2) понимание; 3) осмысление; 4) опережающее прогнозирование высказываний (сообщений); 5) уяснение связей и отношений между элементами информации и явлениями речевой действительности; 6) мотивами говорящего и т.д.

Приобретение умений активного слушания происходит в разных условиях и с разными целеустановками. Каждый чело-

век в своем речевом развитии достигает тех уровней взаимодействия и взаимопонимания, которые наиболее полно реализуют его собственные *мотивы, цели, планы общения*.

**Более эффективный слушатель** улавливает *большее количество смыслов* (мотивов, оттенков эмоционального состояния) в сообщении собеседника.

Например: четверо слушателей следят за развитием темы в сообщении говорящего (лектора, преподавателя, консультанта). В какой-то момент, отвлекаясь от главного предмета изложения, говорящий произносит: «Вам не кажется, что сегодня прохладно». Сравним реакции присутствующих. Первый утверждает: «Да, прохладно». Второй развивает утверждение, дополняя его фактами: «Да, но ведь март – не июнь, не странно». Третий пытается понять мотивы говорящего на более глубоком уровне, спрашивая говорящего «А вы себя хорошо чувствуете?» Четвертый встает и закрывает открытое окно.

*Кто же из четверых наиболее четко определил эмоциональное состояние инициатора сообщения и смысловое содержание его слов?*

Чтобы ответить на этот вопрос, надо учитывать, что осмысление воспринятого содержания информации тем адекватнее замыслу говорящего, чем лучше понимают, чувствуют друг друга собеседники, чем более точно они соотносят предмет сообщения и его форму с условиями беседы, личными характеристиками говорящего, наличием определенных помех в восприятии и т.д.

## **ФАКТЫ И ВАШЕ МНЕНИЕ**

**Скорость речи** нормального человека – 100–150 слов в минуту, а *воспринимаем* мы на слух свыше 500 слов в минуту.

Это, с одной стороны, помогает опережающему прогнозированию и анализу сказанного, а с другой – уводит от внимательного, сосредоточенного приема слов собеседника. Чтобы не сделать поспешного вывода, стоит *посчитать*, прежде чем отреагировать на слова говорящего, задать уточняющий вопрос.

**Хорошие слушатели** быстрее привлекают интересного собеседника. Слушающий, поставивший цель сосредоточит внимание на самом важном в получаемой информации, должен предварительно решить, что для него важнее:

- узнать факты;
- узнать мнение собеседника по одному вопросу или по многим вопросам;
- просто оценить его эмоциональное состояние для продолжения разговора.

Представим примеры формулировок уточняющих вопросов, которые помогают решить эту проблему. Для уточнения факта можно спросить, «правильно ли я понял о том, что...», для выяснения ситуации, уместно будет задать такой вопрос: «Когда вы думаете начать работу ...?», для того чтобы узнать мнение, можно начать с вопроса: «Как вы думаете, можно ли реализовать ваш план? Достаточно ли у нас времени, денег для осуществления вашего замысла? Насколько ваши ответы искренни?» и т.д.

## **РЕКОМЕНДАЦИИ**

### ***НАБЛЮДАЙ И РАЗМЫШЛЯЙ***

В процессе любой коммуникации, предполагающей ценность передаваемой – получаемой информации, полезно де-

лать записи, поскольку воплощение в одной ситуации общения разных видов речевой деятельности повышает результативность взаимодействия. Во время записи полученной информации (опорных слов, тезисов, цитат, конспекта) в процесс говорения – слушания вовлекаются дополнительные участки мозга, контролирующие зрительные и тактильные ощущения, что помогает более полно передавать и усваивать информацию.

Всегда ли вы придерживаетесь указанных выше советов? Как часто вы используете представленные нами формулировки уточняющих вопросов?

**Опережающее задание.** Постарайтесь составить сообщение о ваших умениях говорения и слушания, отвечая на вопрос, что вы делаете для повышения вашей коммуникативной компетенции.

## ВЫВОДЫ

1. *Устная коммуникация* отражает взаимообусловленные речевые акты говорящего и слушающего. Акты речевой коммуникации всегда обусловлены набором параметров, необходимых для их осуществления, таких, как: сфера общения, ситуация общения, вид коммуникативного контакта, ролевые установки, характеристики участников общения, способы выражения (изложения) предметного содержания в речи.

2. *Говорение* – вид устноречевой деятельности, обусловленный выражением мыслей и чувств как инициативной, так и в реактивной формах. Высшим уровнем говорения является динамичная, спонтанная, инициативная (творческая) речь. Участники общения в учебной, профессиональной, со-

циально-культурной сферах, обмениваясь мнениями по определенной проблеме или воспринимая информацию, стремятся получить максимум знаний о предмете обсуждения.

3. *Слушание*, как и говорение, относится к видам речевой деятельности, осуществляющим устное общение в любых сферах и ситуациях коммуникации. Это значит, что эффективная коммуникация возможна лишь в том случае, когда достигается полное взаимопонимание. Для создания ситуации, которую можно назвать коммуникативно-речевой, необходимо именно наличие слушателя. Пара говорящий-слушающий – необходимое условие реализации этой ситуации.

4. *Степень активности слушания* диктуется ситуацией, целью, характером взаимодействия собеседников. Слушающий заинтересован в том, чтобы отчетливо и однозначно распознать, какие именно «кусочки» действительности, какие факты и события смоделированы в воспринимаемой речи, как соотносится воспринятое с реальностью.

5. *Как правило, говорящий выступает инициатором общения*. Он изначально программирует ход беседы и прогнозирует речевые действия слушателя. Его речь является отправной точкой реактивных действий собеседника. Реакция людей на услышанное зависит от целей и условий коммуникации, уровней восприятия, понимания информации и ее осмысления и, следовательно, неодинакова.

6. *Эффективность устного общения* во многом определяется тем, как поняли друг друга участники общения, как отреагировали на слова и поведение собеседника, какими действиями подтвердили правильность восприятия в обратной связи. Под обратной связью в ситуации (акте) общения подразумевается решение коммуникативных задач, реализуемое в реактивных (речевых или неречевых) действиях собеседников.

Прогнозировать или инициировать обратную связь во время речевого взаимодействия можно при условии, что каждый из участников общения использует средства и механизмы, навыки и умения слушания и говорения.

## **КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ**

1. Каковы отличительные характеристики говорения как вида речевой деятельности?
2. Каковы отличительные характеристики слушания как вида речевой деятельности?
3. Каковы мотивы говорящего и слушающего в ситуациях устноречевой коммуникации?
4. Какую цель преследует активное слушание?
5. Какие ошибки совершает инициатор общения, не учитывая норм взаимодействия?
6. Объясните разницу в понятиях «слышать» и «слушать»?
7. Каковы мотивы говорения и слушания в ситуациях делового или учебного общения?
8. Назовите основные умения, необходимые для эффективной передачи и восприятия информации в деловом общении.
9. Почему на современных предприятиях и фирмах слушанию клиентов и сотрудников уделяется повышенное внимание?
10. Назовите способы эффективного говорения и слушания.
11. Перечислите умения, необходимые для эффективного слушания лекций.
12. Перечислите помехи и барьеры эффективного говорения и слушания.

## Список рекомендуемой литературы

*Баева О.А.* Ораторское искусство и деловое общение. Минск, 2001.

*Барабанова Н.Р.* Развитие речевых умений в устном общении при формировании коммуникативной компетенции студентов-иностранцев // Вопросы обучения иностранцев русскому языку. Лингвистика и методика: Сб. науч. трудов / Под ред. Г.И. Макаровой и др. Киев, 1990.

*Беркли-Ален М.* Забытое искусство слушать. С-Пб., 1997.

*Касаткин С.Ф.* Техника обратной связи. С-Пб., 2002.

*Метс Н.А., Митрофанова О.Д.* Структура научного текста и обучение монологической речи. М., 1981.

*Тимченко Н.М.* Тайны успеха делового общения: Как найти нужное слово в нужное время нужному человеку. С-Пб., 1995.

### РАЗДЕЛ 3. ВЫРАБОТКА НАВЫКОВ УСТНОРЕЧЕВОЙ КОММУНИКАЦИИ. АНАЛИЗ ТЕКСТОВЫХ ОБРАЗЦОВ

В данном разделе предлагаем тексты, в процессе анализа которых вы усвоите некоторые навыки усложнения способов изложения в учебной сфере, которые повысят вашу коммуникативную компетентность в ситуациях межличностного общения и публичного выступления.

Для того чтобы создать некое законченное сообщение-текст, вам необходимо осуществить движение по ступеням, обеспечивающим развитие ваших творческих способностей и достижение устной речевой компетенции.

На *первой ступени* предлагаются задания для сжатого изложения текста;

на *второй* – представлены задания для выборочного изложения;

*третья* ступень включает тексты-источники для полного изложения,

*четвертая* – дает материал для восстановительных изложений;

на *пятой ступени* предложены задания для творческого изложения проблемы в публичном выступлении.

Комплексный подход к использованию разных типов изложений и творческих работ в учебном процессе даст вам возможность развивать навыки анализа текстового материала в

устной и письменной форме с учетом коммуникативной ситуации, т.е. предоставляется реальная возможность вам сравнить, увидеть отличие не только в способе предъявления текста, но и в особенностях его продуцирования. Этот раздел, впрочем, как и предыдущие два, рассчитан как на работу в аудитории под руководством преподавателя, так и на самостоятельную работу.

## **РЕКОМЕНДАЦИИ**

Текст читается дважды.

Цель первого прослушивания – целостное восприятие текста, определение темы и основной мысли текста. После первичного чтения выполняется комплексный анализ текста. Цель вторичного чтения – выделение микротем, выполнение наброска плана.

### **ЗАНЯТИЕ 1. Восприятие себя и других. Сжатое изложение рассказа «Подарки к Рождеству».**

Наше восприятие влияет не только на то, как мы видим события, но и на то, как мы говорим об увиденном.

При чтении текстов обратите внимание на то, как формируется и меняется восприятие себя, как мы воспринимаем других и как повысить правильность восприятия себя и других. Вы увидите, что восприятие – это основополагающая часть нашего общения и нашей оценки того, как общаются люди.

## Предтекстовые задания

*Выполните следующие задания.*

1. *Прочитайте слова. Составьте и напишите с ними словосочетания.*

**Образец:** товар – редкий товар

принадлежать – принадлежать семье

скромный – скромный человек

- Изделие, товар, цепочка, зеркало, шляпа, волосы, гребень.
- Гордиться, принадлежать, улыбнуться, спрятать, расти, лежать, предложить, обнять, снять, сердиться.
- Солидный, скромный, глупый, золотой.

2. *Перепишите глаголы движения. Выделите префиксы и определите их значения. Поставьте вопросы к глаголам и составьте письменно с ними словосочетания.*

- Приходить – прийти, подходить – подойти, выходить – выйти, входить- войти, дойти, пойти, обходить – обойти, заходить – зайти, проходить – пройти, уходить – уйти.

3. *Подберите антонимы к словам.*

- Проходить, подходить, входить, купить, согласиться, найти.
- Длинный, дорогой, богатый, простой.
- Редко, часто, радостно.

4. *Составьте с глаголами предложения и запишите.*

**Образец:** гордиться (чем?) – мать гордиться успехами сына.

- Получать (*что?*), дойти (*до чего?*), подняться (*куда?*), снять (*что?*), принадлежать (*кому?*), сердиться (*на кого?, на что?*), проходить (*мимо чего?*), понимать (*что?*), мечтать (*о чем?*)

*Прослушайте рассказ «Подарки к Рождеству» и сформулируйте основную его идею.*

## ПОДАРКИ К РОЖДЕСТВУ

Делла несколько раз пересчитала свои деньги. У нее был всего один доллар восемьдесят семь центов. А завтра праздник – Рождество.

Делла и её муж жили очень бедно, так как Джим получал всего двадцать долларов в неделю. Но когда он приходил в их маленькую квартирку, его всегда встречала любящая жена. И это было совсем неплохо. Делла подошла к зеркалу, посмотрела на себя и поняла, что надо делать. В их семье были две дорогие вещи, которыми они очень гордились. Это – золотые часы Джима, принадлежавшие ещё его деду и отцу, и прекрасные длинные волосы Деллы. Когда рано утром Джим ушёл из дома, она подошла к зеркалу, посмотрела на свои волосы, немного поплакала и вышла на улицу. Она быстро дошла до магазина, на котором было написано: «Изделия из волос. Модели Софронии». Делла вошла в магазин, поднялась на второй этаж и спросила у мадам Софронии, не купит ли она её волосы. «Я покупаю волосы, но сначала надо посмотреть на ваш товар. Снимите шляпку».

Софрония предложила ей за волосы двадцать долларов, и Делла, конечно, согласилась. Теперь у неё были деньги, и она пошла по магазинам. Делла обошла несколько магазинов

и наконец нашла, что искала. Вот он, прекрасный подарок для Джима. Цепочка для часов! Прекрасная вещь, скромная и солидная! Когда у Джима будет цепочка, он сможет часто смотреть на свои любимые часы. Раньше он делал это редко, потому что не было цепочки.

В 7 часов Делла приготовила ужин и с цепочкой в руках села у двери ждать, когда придет Джим. Она очень волновалась: что скажет Джим, когда увидит её. Джим никогда не опаздывал. Он всегда приходил точно в 7 часов. И вот открылась дверь, и вошел Джим. У него было серьезное лицо. Но Делла не могла понять, почему он так странно смотрит на неё.

– Джим, – сказала Делла. – Я продала свои волосы, потому что хотела сделать тебе подарок к Рождеству! Не сердись на меня. У меня быстро растут волосы. Ты будешь любить меня с короткими волосами?

Джим посмотрел на неё и спросил:

– Значит, у тебя уже больше нет прекрасных длинных волос?

– Джим, я их продала, – сказала Делла, – и сделала это для тебя. Какой прекрасный подарок я тебе купила!

Джим обнял свою жену, а потом положил на стол свой подарок и сказал:

– Делла, я всегда буду любить тебя. И совсем неважно, какие у тебя волосы, длинные или короткие. Но посмотри и ты мой подарок.

Делла открыла пакет. Сначала он закричала от радости, а потом заплакала, как любая другая женщина на её месте. На столе лежали гребни для волос. О них уже давно мечтала Делла. Эти гребни стоили очень дорого. Делла часто смотрела на них, когда проходила мимо витрины одного богатого магазина. Джим подарил ей эти гребни, но у неё уже не было прекрасных длинных волос. Она сначала улыбнулась, потом запла-

кала и сказала: «У меня очень быстро растут волосы». И тут Делла вспомнила, что муж ещё не видел её подарок. Она дала ему цепочку, которую купила к его прекрасным часам. А потом сказала, что теперь он может сто раз в день смотреть, который час. Конечно, Джим был рад такому подарку. Он посмотрел на жену и с любовью произнес:

– Делла, давай спрячем наши подарки, потому что они сейчас не для нас. Подождем немного. Я продал свои часы, чтобы купить тебе гребни.

Я рассказал вам простую историю о двух глупых детях, которые отдали своё богатство, чтобы сделать подарки друг другу. А может быть, они были умными? Потому что умные те, кто дарит и принимает подарки так, как сделали эти двое. Везде и всегда. (*По О. Генри*)

### Послетекстовые задания

***Выполните следующие задания, опираясь на содержание прослушанного рассказа.***

*Закончите и напишите предложения.*

1. **Когда** Джим приходил в их маленькую квартирку, ...
2. Когда рано утром Джим ушёл на работу, ...
3. Когда у Джима будет цепочка, ...
4. Делла с цепочкой в руках ждала, когда ...
5. Она очень волновалась: что скажет муж, когда ...
6. Раньше Делла часто смотрела на гребни, когда...

*Преобразуйте прямую речь в косвенную и напишите.*

1. – Джим, – сказала Делла, – я продала свои волосы, потому что хотела сделать тебе подарок.
2. Джим обнял жену и сказал: – Делла, я всегда буду любить тебя.

3. Джим посмотрел на жену и произнес: – Делла, давай спрячем наши подарки.

*Прочитайте тезис. Максимально расширьте его и напишите.*

1. Делла и её муж жили очень бедно.
2. Делла поняла, что надо делать.
3. На столе лежали гребни.
4. Они были умными.

*Прслушайте рассказ ещё раз. Обратите внимание на информацию, которая поможет вам ответить на вопросы.*

1. Какие вещи в семье были самые дорогие и почему?
2. Что и с какой целью решила продать Делла?
3. Какой подарок купила Делла мужу и почему она волновалась перед встречей с ним?
4. Как отреагировал Джим на то, что сделала Делла?
5. Какой подарок купил Джим своей жене?
6. Что думает автор о героях рассказа?

### **ФАКТЫ И ВАШЕ МНЕНИЕ**

1. Понравились вам герои рассказа или нет? Если да, то чем?
2. Какой вы представляете их жизнь? Достоверен ли этот рассказ?
3. Почему Джим сказал Делле, что подарки, которые они сделали друг другу, сейчас не для них?
4. Умно или глупо поступили герои рассказа?
5. Какая главная идея рассказа?

## **ЗАНЯТИЕ 2. Введение беседы по заданной теме**

### **Выборочное изложение текста «Лиловый снег».**

«Я-концепция» и самооценка – вот два вида восприятия себя, которые в огромной степени воздействуют на то, как мы общаемся. Психологи считают, что «**Я-концепция**» – это чувство собственной идентичности. Это мысль или мысленный образ, которые у вас сложились о ваших навыках, способностях, знаниях, компетентности и индивидуальности. **Самооценка** – это ваша общая оценка своей компетентности и ценности (Мрук, 1997).

Мы формируем впечатление о себе, основанное на нашем собственном восприятии. На этом занятии мы рассмотрим, какую роль играет восприятие себя в общении с другими. Анализ текста поможет нам понять огромную роль первого опыта как специфического феномена.

***Подготовьтесь к выборочному изложению рассказа «Лиловый снег».***

### **Предтекстовые задания**

***Выполните следующие задания.***

*1. Определите значение слов, используя знание интернациональных основ. Поставьте к словам вопросы. Составьте и напишите словосочетания данных существительных с глаголами.*

- Герой, талант, телефон, специальность, организация, институт, инженер, экспедиция, симфония, маршрут.

2. *Перепишите слова. Поставьте к ним вопросы и образуйте с ними словосочетания.*

**Образец:** снег – **белый снег**

большой – **большая жизнь**

прекрасно – **все прекрасно**

- Сумерки, метель, жертва, дыхание, головокружение.
- Бурный, темно-голубой, лиловый, откровенный.
- Безразлично, чудесно.

3. *Составьте из существительных и прилагательных словосочетания.*

*Существительные:* жизнь, мысли, любовь, путешествия, минута, страны, время, снег, разговор, мороз.

*Прилагательные:* большой, долгий, грустный, голубой, счастливый, первый, сильный, неизвестный, бесконечный, короткий, далекий.

4. *Определите и напишите глаголы эмоциональной оценки, от которых образованы следующие существительные.*

- Любовь, тоска, грусть, страдание.

5. *Составьте словосочетания, используя существительные и глаголы движения.*

*Существительные:* жизнь, любовь, счастье, мысли, сумерки, время, зима, дни.

*Глаголы движения:* проходить-пройти, приходить-прийти, уходить-уйти.

6. *Передайте письменно содержание предложений другими словами.*

1. Хочется бурной жизни.

2. Жизнь не прошла даром.
3. Каждый день был днем борьбы и побед.
4. Я живу в тоске.
5. Все смотрят на меня как на мальчишку.
6. Мне представляются далекие путешествия.
7. В моем лице они потеряли великого путешественника.
8. Никак не могу взяться за учебник.

*Прслушайте рассказ «Лиловый снег» и сформулируйте его главную тему.*

## ЛИЛОВЫЙ СНЕГ

Молодым быть очень плохо. Жизнь проходит быстро, тебе уже 17 или 18 лет, а ты ещё ничего не сделал. Неизвестно даже, есть ли у тебя какие-либо таланты. А хочется большой, бурной жизни! Хочется писать стихи, чтобы вся страна знала их наизусть. Или сочинить героическую симфонию. Что сделать, чтобы жизнь не прошла даром, чтобы каждый день был днем борьбы и побед? Я живу в тоске, я страдаю от мысли, что я не герой, не открыватель. Все смотрят на меня как на мальчишку, как будто мне ещё 10 лет. И только Лиля, одна Лиля понимает меня, только с ней я могу быть до конца открытым.

Наверное, никогда нельзя указать минутку, когда пришла к тебе любовь. И я никак не могу решить, когда я полюбил Лилю. Я не знаю. Я только одно знаю, теперь я не могу без неё. Вся моя жизнь делится на две части: до неё и при ней. Как бы я жил и что бы значил без неё, я даже думать не хочу.

Есть зимой короткая минута, когда снег на крышах и небо делаются темно-голубыми в сумерках, даже лиловыми. Я

стою у окна, смотрю на лиловый снег, и мне представляются дальние путешествия, неизвестные страны, трудные маршруты, горы, моря. Если бы мне попасть в экспедицию.

Я начинаю ходить по институтам и организациям. Их много в Москве. Да, говорят мне, экспедиции отправляются и работники нужны. Спрашивают, какая у меня специальность. А у меня нет специальности. Очень жаль, но мне ничем не могут помочь. Необходимо учиться.

И я снова хожу в школу, готовлю уроки. Что ж, нужно покориться обстоятельствам. Хорошо, я окончу 10 классов, даже поступлю в институт, стану инженером или учителем. Мне теперь безразлично. Они не понимают, что в моём лице они теряют великого путешественника.

Но грустные мысли уходят, потому что мне позвонила Лиля. Она часто звонит мне по телефону. Мы долго разговариваем, а после разговора я никак не могу взяться за учебники. А за окном декабрь, сильные морозы с метелями. Всё свободное время я провожу вместе с Лилей. Я люблю её ещё больше. Я не знал, что любовь может быть бесконечной. Но это так. С каждым месяцем Лилия делается мне всё дороже, и уже нет жертвы, на которую я не пошёл бы ради неё.

Зима наша прошла чудесно. Все было наше, всё было общее: прошлое и будущее и вся жизнь до последнего дыхания. Какое счастливое время, какие дни, какое головокружение! (По Ю. Казакову)

### **Послетекстовые задания**

***Выполните следующие задания, опираясь на содержание прослушанного рассказа.***

*Закончите и напишите предложения.*

1. Молодым быть ...
2. Тебе 17–18 лет, а ты ...
3. Только Лиля ...
4. Хочется писать стихи, чтобы ...
5. Я стою у окна, смотрю на лиловый снег и ...
6. Грустные мысли уходят, потому что ...
7. Вся моя жизнь делиться на две части ...

*Прочитайте тезис. Максимально расширьте его и запишите.*

1. Все было наше.
2. Есть зимой короткая минута.
3. Молодым быть очень плохо.

*Прслушайте рассказ ещё раз. Обратите внимание на информацию, которая поможет вам ответить на вопросы.*

1. Кто герой рассказа?
2. Сколько ему лет и чем он занимается?
3. О чём он думает, о чём мечтает?
4. Почему он страдает?
5. Что приносит ему радость?
6. Кто хорошо понимает его?
7. В какое время года происходит действие рассказа?
8. Что думал герой об этом времени?
9. Раскодируйте название рассказа.

## **ФАКТЫ И ВАШЕ МНЕНИЕ**

*Выразите письменно свое мнение.*

1. Согласны ли вы с мнением героя, что молодым быть плохо?

2. Какую роль играет в жизни молодого человека любовь и почему?
3. Всегда ли первая любовь счастливая? Почему вы так думаете?
4. Как коммуникация влияет на взаимоотношения людей?

### ***НАБЛЮДАЙ И РАЗМЫШЛЯЙ***

Каким вы себя видите? В рабочей тетради перечислите навыки, способности, знания, компетентность и личные качества, которые описывают, каким вы себя видите. Формируя этот перечень, попытайтесь закончить предложения: «У меня есть навыки в...», «У меня есть способности к...», «Я много знаю о...», «Я компетентен в вопросе о...», «Одна часть моей индивидуальности – это что я... » Перечислите как можно больше характеристик в каждой категории. Вы должны совершенствовать способность описывать вашу «Я-концепции». Проанализируйте каждый пункт вашего списка. Вспомните, как вы узнаете, что обладаете талантом или какими-то качествами. Как этот образ помог вам понять материал, который вы изучаете?

### **ЗАНЯТИЕ 3. Коммуникация и взаимоотношения. Реакция других людей. Выборочное изложение текста «Случай на выставке».**

В дополнение к нашему восприятию себя, наша «Я-концепция» формируется и поддерживается тем, как на нас реагируют другие люди. Например, если в ходе анализа текста или при обсуждении проблемы преподаватель сказал: «Вы мыслите действительно творчески», – вы можете решить, что эти слова как нельзя лучше подходят вашему имиджу. Такие комментарии имеют особенную власть, воздействуя на восприятие себя, если вы уважаете человека, сделавшего вам комплимент. Особенно эти замечания действенны, когда они были сделаны сразу после вызвавшего их факта. Как правило, мы используем позитивные высказывания других людей как подтверждение нашего мнения о себе. Они могут подтверждать, укреплять или изменять наше восприятие того, кем и чем мы являемся. Но, а если эти высказывания негативного характера, тогда как мы реагируем? Конечно, вам это тоже известно.

Некоторые люди имеют очень детальную «Я-концепцию», они могут описать большое количество навыков, способностей, знаний по многим вопросам и личных качеств, которыми они обладают. Чем богаче наша «Я-концепция», тем лучше мы знаем и понимаем, кто мы такие, и тем лучше мы можем справиться с трудностями, возникающими при взаимодействии с окружающими. Именно этот факт вам предстоит пронаблюдать в предлагаемом вашему вниманию тексте.

#### **Предтекстовые задания**

***Выполните следующие задания:***

*Определите значение однокоренных слов без словаря. Перепишите их и поставьте к ним вопросы. Выделите общую часть слов. Проверьте по словарю, правильно ли вы поняли значение записанных вами слов.*

- Европа – европейский; Германия – германский; реализм – реалистический; человек – человеческий; правда – правдивый; страх – страшный; воин – воинский; генерал – генеральный.
- Сознательный – сознательно; внимательный – внимательно; замечательный – замечательно; обязательный – обязательно; четкий – четко; строгий – строго.

*Перепишите слова, уточните их значение по словарю. Поставьте к ним вопросы. Выберите из числа данных слов те, которые образуют словосочетания, и запишите их.*

**Образец:** пирамида – строить пирамиду

- Император, полководец, фельдмаршал, слава, парад, лошадь, слезы, приказ, череп, голова, ужас, пустыня, надпись, богатство.
- Ненавидеть, отрубить, побелеть, вызвать, приносить, чувствовать.
- Выгодный, убежденный.

*Прочитайте и перепишите слова. Назовите лексическую тему, которая их объединяет.*

- Полководец, воин, солдат, смерть, враг, ужас, слезы, разрушать – разрушить, нападать – напасть, завоевывать – завоевать.

*Используя прилагательные из задания 1. Подберите и запишите определения к следующим словам.*

- Художник, фельдмаршал, искусство, череп, картина, пирамида, часть, памятник, произношение, приказ, штаб.

*Напишите глаголы, от которых образованы данные существительные.*

**Образец:** основать – **основатель**

основать – **основание**

- Завоеватель, победитель, посещение, возмущение, восхищение, страдание, разрушение, нападение, изображение.

*Прочитайте и перепишите географические названия и имена собственные, которые вы услышите в тексте.*

- Германия, Берлин, Средняя Азия.
- Мольтке, Тимур, Василий Васильевич Верещагин

*Послушайте текст «Случай на выставке». Скажите, почему солдатам и офицерам германской армии запретили посещать выставку картин В.В. Верещагина.*

## СЛУЧАЙ НА ВЫСТАВКЕ

Многие европейские и русские художники XIX века часто изображали на своих картинах войну красивой. В центре картины они обязательно рисовали или императора с его генералами, или знаменитого полководца на прекрасной лошади. А где-то на дальнем плане картины находились солдаты, построженные, как на параде.

Совсем не так изображал войну известный русский художник Василий Васильевич Верещагин. Он показывал в

своих произведениях страдания человека на войне. Война на его картинах – это разрушенные города и деревни, это слёзы, кровь и смерть.

Выставки картин Верещагина организовывались во всех больших городах мира. Миллионы людей посещали эти выставки и восхищались реалистическим искусством Верещагина. Но были у Верещагина и враги. Художника ненавидели все те, кому война была очень выгодна, так как приносила им славу и богатство.

Однажды выставку картин Верещагина в Берлине посетил фельдмаршал Мольтке. Он руководил германским генеральным штабом и был убежденным сторонником войны. Верещагин решил сам показать фельдмаршалу свои картины. Они медленно переходили от одной картины к другой.

Мольтке долго рассматривал каждую картину. Но фельдмаршал сознательно прошёл мимо одной картины и сделал вид, что не замечает её. На это обратил внимание Верещагин и попросил его остановиться. Он показал на картину и сказал: «Господин фельдмаршал, посмотрите, пожалуйста, внимательно на эту правдивую картину». На ней была изображена большая и страшная пирамида из человеческих черепов. Мольтке молчал. И тогда Верещагин спросил его: «Вам, как военному человеку, должно быть хорошо понятно значение этой картины – не правда ли, какой замечательный памятник войне?» Верещагин не услышал ответа фельдмаршала и громко прочитал надпись под картиной: «Посвящается всем завоевателям, прошлым, настоящим и будущим». Мольтке ничего не сказал в ответ.

Он, фельдмаршал Мольтке, завоеватель, победитель французов, ничего не мог сделать с этим русским художником. А в это время Верещагин очень громко, чтобы могли

слышать все присутствующие на выставке люди, повторил, четко произнося каждое слово: «Посвящается всем завоевателям, ... прошлым, ... настоящим и будущим!»

На следующий день во всех воинских частях германской армии читали приказ фельдмаршала Мольтке, в котором говорилось о том, что всем солдатам и офицерам строго запрещается посещение выставки русского художника Верещагина.

Какова же история создания картины, которая вызвала такое сильное возмущение фельдмаршала Мольтке?

Верещагин много путешествовал по Средней Азии. Однажды во время поездки по пустыне он заметил что-то белое. Когда он подъехал ближе, то в ужасе остановился: перед ним была гора человеческих черепов, побелевших от времени, солнца и ветра. Ему рассказали, что много веков назад на этом месте был большой и красивый город. Однажды на этот город напали воины Тимура-завоевателя, который мечтал завоевать весь мир. Они полностью разрушили этот город, увезли с собой всех женщин и детей, а мужчинам они отрубили головы и построили из них эту страшную пирамиду.

Эта история произвела на Верещагина очень сильное впечатление. И с этого времени он начал рисовать войну, чтобы напоминать людям о страданиях, которые она несет.

### **Послетекстовые задания**

***Выполните следующие задания, опираясь на содержание прослушанного рассказа.***

*Согласитесь с утверждением или возразите. Запишите предложения, которые соответствуют содержанию текста.*

1. В.В. Верещагин, как и многие другие художники XIX века, изображал войну красивой.
2. Выставки его картин организовывались во всех больших городах России.
3. Верещагин решил сам показать свои картины фельдмаршалу Мольтке.
4. Мольтке долго рассматривал каждую картину.
5. Верещагин попросил Мольтке остановиться около картины, изображавшей пирамиду из человеческих черепов.
6. Художник посвятил эту картину фельдмаршалу.
7. Фельдмаршал Мольтке рекомендовал всем солдатам и офицерам посетить выставку Верещагина.
8. В основу сюжета картины Верещагина была положена древняя легенда о Тимуре-завоевателе и его воинах.

*Письменно ответьте на вопросы по содержанию текста.*

1. Чем отличалось изображение войны В.В. Верещагиным от картин других художников XIX века?
2. Каким по направлению было искусство Верещагина?
3. Кто ненавидел этого художника?
4. Как относился к войне фельдмаршал Мольтке?
5. Что было изображено на картине, мимо которой хотел пройти фельдмаршал?
6. Какая надпись была под этой картиной?
7. Какой приказ вышел в германской армии на следующий день после посещения выставки Верещагина фельдмаршалом?
8. Во время какой поездки у художника родилась идея написать эту картину?
9. Что сделали воины Тимура с городом и его жителями?
10. О чем хотел напомнить людям художник, рисуя войну?

*Закончите и напишите предложения.*

1. Художник В.В. Верещагин показывал в своих произведениях ...
2. Однажды выставку картин Верещагина в Берлине посетил ...
3. Верещагин решил сам ...
4. Фельдмаршал сделал вид, что ...
5. Верещагин показал на картину и сказал: ...
6. Мольтке молчал. И тогда Верещагин спросил его: ...
7. Потом Верещагин громко прочитал надпись под картиной: «Посвящается...»
8. Однажды во время поездки по пустыне Верещагин заметил ...
9. Перед ним была гора ...
10. Много веков назад на этом месте был ...
11. Тимур-завоеватель мечтал ...
12. Его воины ...
13. Эта история произвела на Верещагина ...
14. И с того времени он начал ...

*Прочитайте тезис, максимально расширьте его и напишите.*

1. Многие европейские и русские художники XIX века часто изображали на своих картинах войну красивой.
2. Совсем не так изображал войну известный русский художник В.В. Верещагин.
3. У Верещагина были враги.
4. Однажды выставку картин Верещагина в Берлине посетил фельдмаршал Мольтке.
5. Мольтке сознательно прошел мимо одной картины.
6. Вот история создания картины, которая вызвала такое сильное возмущение фельдмаршала Мольтке.

***Составьте план прослушанного вами текста. Соответствует ли он содержанию текста? Как вы думаете, в какой части плана должна содержаться главная информация и почему?***

*Творческое задание.* Прослушайте текст еще раз. Опираясь на план и используя записанные вами слова и словосочетания, изложите устно содержание текста. Напишите сообщение о том, как произведения искусства помогают выбирать истинные ценности жизни.

## ***НАБЛЮДАЙ И РАЗМЫШЛЯЙ***

Как другие видят вас? Повторите упражнение по восприятию себя, но одновременно записывая следующие высказывания: «Люди считают, что у меня есть навыки в...», «Люди считают, что у меня есть способность к...», «Люди считают, что я знаю о...», «Люди считают, что я компетентен в... ». Снова проверьте все пункты перечня. Припомните, кто говорил вам об этих талантах и характеристиках.

#### ЗАНЯТИЕ 4. Правильность «Я-концепции» и самооценки. Полное изложение текста «Куст сирени».

Правильность нашей «Я-концепции» и самооценки зависит от точности собственного восприятия и от того, как мы реагируем на восприятие нас другими. Все мы переживаем успех и неудачи и все мы слышали комплименты и критику в свой адрес. Если мы придаем чрезмерно большое значение успешному опыту и положительным результатам, наша «Я-концепция» может гипертрофироваться – и самооценка подвергнется инфляции. Если же мы принимаем неудачи близко к сердцу и низко оцениваем наши успехи или если долго помним полученные критические замечания, наш образ себя может быть не сформирован и самооценка занижена. Ни в том, ни в другом случае наши – «Я-концепция» и самооценка, не будут точно отражать, кем мы являемся. В этом случае нам придется вспомнить о таком понятии как **неконгруэнтность**, то есть разрыв между неправильным восприятием себя и реальностью. Это становится проблемой, поскольку восприятие себя, вероятно, сильнее воздействует на наше поведение, чем реальные способности. К сожалению, отдельные личности склонны подкреплять своё восприятие себя, изменяя свое поведение в соответствии со своей «Я-концепцией». Таким образом, люди с высокой самооценкой склонны вести себя, демонстрируя большую уверенность, тогда как люди с низкой самооценкой склонны вести себя, всячески подтверждая низкую самооценку, во власти которой они находятся.

Однако нам необходимо помнить о том, что самооценка оказывает важное воздействие на предсказания, которые делают люди. Мы часто предрекаем себе успех или неудачу. Иначе говоря, наши прогнозы, ожидания или чужие предска-

зания имеют способность **исполняться**. Например, когда преподаватели ведут себя так, как если бы их студенты были способными, последние «покупаются» на ожидания и преуспевают. Таким же образом, когда профессора ведут себя так, как будто их студенты бездарны, последние могут «опуститься» до навязанного им предсказания. Таким образом, когда мы говорим с другими, у нас появляется возможность влиять на их будущее поведение. Теперь рассмотрим некоторые оттенки такого взаимодействия в тексте.

**Подготовьтесь к полному изложению текста «Куст сирени».**

***Выполните следующие предтекстовые задания.***

*Напишите данные наречия и укажите прилагательные, от которых они образованы.*

**Образец:** активно – **активный**

- энергично, успешно, осторожно, спокойно, прекрасно, случайно, постоянно, достаточно, обратно, внимательно, уверенно, решительно, быстро, неудобно, громко, совершенно, плохо, немедленно, обязательно, весело, серьезно.

*Перепишите слова, уточните их значение по словарю, поставьте к ним вопросы. Выберите из числа данных слов те, которые образуют словосочетания.*

**Образец:** чертеж, сделать – **сделать чертеж**

- Куст, сирень, лист, местность, несчастье, полк, садовник, позор, пятно, сила, вкус.
- Расти, посадить, сорвать, стареть, поддерживать, дрожать, чистить, пробовать.

- Навсегда.

*Передайте письменно значение словосочетаний другими словами.*

- Пробовать на вкус, знать как свои пять пальцев, все конечно.

*Прочитайте и перепишите имена собственные, которые вы услышите в тексте.*

- Алмазов Николай (Коля), Вера (Верочка).

*Прослушайте текст «Куст сирени». Скажите, почему Верочка решила ночью посадить куст сирени.*

## **КУСТ СИРЕНИ**

Николай Алмазов был молодой небогатый офицер. Он слушал лекции в Военной инженерной академии. Николай с большим трудом поступил в эту академию. Он два года не мог сдать туда вступительные экзамены. И если бы не его энергичная жена Верочка, он не нашёл бы в себе достаточно сил и энергии, чтобы сдавать экзамены в третий раз. И только Верочка постоянно поддерживала в нём желание учиться. Каждую неудачу мужа она научилась встречать с весёлым лицом. Верочка активно помогала ему в учёбе и старалась создать ему необходимый домашний комфорт.

До сих пор все экзамены в академии Алмазов сдавал успешно. И только его жена знала, с каким трудом Алмазову удавалось сдавать эти экзамены.

Сегодня он сдавал профессору последний экзамен. Для него это была самая трудная практическая работа – чертёж местности.

Когда Алмазов после экзамена пришел домой, Вера по его лицу сразу поняла, что произошло очень большое несчастье. Она подождала несколько минут и осторожно заговорила:

– Коля, как ты сдал свою экзаменационную работу? Плохо? Давай сейчас вместе всё спокойно обсудим.

– Нет, всё кончено. Теперь я поеду обратно в свой полк с позором. И всё произошло из-за этого пятна, – сказал Николай.

– Какое пятно, Коля? Я ничего не понимаю, – сказала Вера.

– Это обыкновенное пятно зелёного цвета. Ты ведь знаешь, что вчера я не ложился спать до трёх часов ночи, чтобы закончить чертёж местности. И чертёж я сделал прекрасный, так все говорят. Ну, вчера ночью я очень устал, и у меня сильно дрожали руки, поэтому я случайно посадил на чертёж пятно. Это было большое зелёное пятно. Потом я стал чистить его, но от этого оно стало ещё больше. Я думал, думал и решил на месте пятна нарисовать несколько деревьев. Сегодня утром я пришёл к профессору и показал ему свой чертёж. Он внимательно посмотрел на него и спросил меня: «Откуда у вас здесь, молодой человек, кусты появились?» Конечно, мне нужно было бы ему всю правду сказать, а я испугался и сказал: «Но здесь действительно кусты растут».

А он сказал: «Я эту местность знаю как свои пять пальцев и совершенно уверен в том, что кустов там быть не может». Между нами начался серьёзный спор. И при нашем споре было много офицеров. Тогда профессор сказал: «Если вы

так уверенно говорите, что на этом месте растут кусты, то завтра обязательно поедем туда вместе с вами и посмотрим, есть там кусты или нет».

Когда Алмазов рассказал всё это своей жене, было видно, что этому сильному человеку хочется плакать.

Муж и жена долго сидели, не произнося ни слова. Но вдруг Верочка энергично встала с кресла и решительно сказала:

– Слушай, Коля! Нам сейчас надо ехать! Быстрее одевайся и поедем!

– Зачем? Куда ехать? – спросил Николай.

– Ехать за город, чтобы немедленно посадить кусты, если их там нет, – ответила Верочка.

Когда Верочка и Николай приехали к садовнику, была уже ночь. Садовник в это время ужинал со своей семьёй и был очень недоволен их поздним визитом и необычной просьбой. Сначала садовник отказался продавать и сажать кусты ночью. Тогда Верочка решила рассказать ему всю историю с пятном. И когда Верочка рассказала, как у неё появилась идея посадить кусты, садовник улыбнулся и согласился помочь молодым людям. У садовника были только кусты сирени. Поэтому им пришлось сажать эти кусты.

На следующий день Вера не могла находиться дома и вышла встречать мужа на улицу. Алмазов возвращался домой радостный и счастливый.

– Все хорошо! Прекрасно! – крикнул он жене ещё за десять шагов до двери. И начал рассказывать: «Сегодня утром мы с профессором подъехали к кустам, он подошёл к ним и с удивлением долго смотрел на сирень. Он даже сорвал один лист сирени и попробовал на вкус. «Что это за дерево?» – спросил он меня. Я ему сказал, что не знаю, какое это дерево. А потом он извинился передо мной и сказал: «Наверное, я уже

начинаю стареть, если совсем забыл, что здесь растут кусты». Мне даже жаль стало, что я его обманул. Он самый лучший профессор у нас».

Алмазов и Верочка были очень счастливы. Они с любовью посмотрели друг на друга и вдруг вместе громко рассмеялись. И тогда Верочка сказала своему мужу, что теперь навсегда сирень будет ее любимым цветком. *(По А.И. Куприну)*

***Выполните послетекстовые задания, опираясь на содержание прослушанного рассказа.***

*Согласитесь с утверждениями или возразите. Запишите предложения, которые соответствуют содержанию текста.*

1. Николай Алмазов был студентом университета.
2. Он без труда сдал вступительные экзамены.
3. Его жена Верочка постоянно поддерживала в нём желание учиться.
4. До сих пор все экзамены в академии Алмазов сдавал успешно.
5. Последним экзаменом, который он должен был сдать профессору, была трудная лабораторная работа.
6. Когда Алмазов после экзамена пришёл домой, Вера по его лицу сразу поняла, что всё в порядке.
7. Алмазов работал до трех часов ночи и сделал прекрасный чертеж.
8. Но случайно он посадил на чертёж большое зелёное пятно.
9. Он поднимал и решил на месте пятна нарисовать дом.
10. Профессор обратил внимание на нарисованные на чертеже кусты.
11. Алмазов рассказал профессору всю правду.

12. Профессор поверил Алмазову и не стал спорить.
13. Профессор сказал Алмазову, что завтра они вместе поедут на это место, чтобы посмотреть, есть ли там кусты.
14. Алмазов и Верочка долго не могли решить, что делать.
15. Алмазов предложил Верочке поехать за город, чтобы посадить кусты.
16. Когда Верочка и Николай приехали к садовнику, он сразу согласился им помочь.
17. У садовника были разные кусты, но Николай выбрал кусты сирени.
18. На следующий день Алмазов вернулся домой радостный и счастливый.
19. Профессор понял, что Николай обманул его, но не рассердился.

*Письменно ответьте на вопросы по содержанию текста.*

1. Где учился Николай Алмазов?
2. Сколько раз он сдавал вступительные экзамены в академию?
3. Какую роль играла жена Верочка в его жизни? Почему?
4. Какой экзамен должен был сдавать Николай в этот день?
5. Что сразу поняла Вера по лицу мужа, когда он пришёл домой?
6. О чём рассказал ей Николай?
7. Что он решил сделать с пятном на чертеже?
8. О чём спросил профессор?
9. Что ответил профессору Николай и почему?
10. Почему профессор не поверил Алмазову?
11. Что он предложил сделать, чтобы решить этот спор?
12. Какой выход нашла Верочка?
13. Как встретил Николая и Верочку садовник? Почему?

14. Почему они решили посадить кусты сирени?
15. Что сказал Николаю профессор, когда утром они подъехали к кустам?
16. О чём пожалел Николай и почему?

*Закончите и напишите предложения.*

1. Николай Алмазов был ...
2. Если бы не его очень энергичная жена, он ...
3. Каждую неудачу мужа она ...
4. Верочка очень активно помогала ему в учебе и старалась ...
5. Сегодня он сдавал профессору самую трудную практическую работу - ...
6. Когда Алмазов после экзамена пришел домой, ...
7. Вера предложила мужу спокойно всё обсудить, но он сказал, что ...
8. Николай рассказал, что вчера ночью он очень устал, и ...
9. Он стал чистить пятно, но от этого ...
10. Он подумал и решил ...
11. Утром профессор посмотрел на его чертёж и спросил: ...
12. Конечно, нужно было рассказать всю правду, но Николай ...
13. Тогда профессор сказал: «Если вы так уверенно говорите, что ...»
14. Муж и жена долго сидели, не произнося ни слова. Но вдруг Верочка ...
15. Когда они приехали к садовнику, ...
16. У садовника были только кусты сирени, поэтому ...
17. На следующий день Алмазов возвращался домой ...
18. «Сегодня утром мы с профессором подъехали к кустам, он подошел к ним и ...»

19. «Что это за дерево?» – спросил он Николая. Николай сказал, что ...

*Прочитайте тезис, максимально расширьте его и напишите.*

1. Николай Алмазов слушал лекции в Военной инженерной академии.
2. Только его жена Верочка постоянно поддерживала в нём желание учиться.
3. Сегодня Николай сдавал профессору последний экзамен.
4. Вера поняла, что произошло очень большое несчастье.
5. «Всё произошло из-за этого пятна», – сказал Николай.
6. «Между нами начался серьезный спор».
7. Вдруг Верочка энергично встала с кресла.
8. Когда Верочка и Николай приехали к садовнику, была уже ночь.
9. На следующий день Вера не могла находиться дома и вышла встречать мужа на улицу.

**Перепишите план** прослушанного вами текста. Соответствует ли он содержанию текста? Как вы думаете, в какой части плана содержится главная информация и почему?

1. Учеба Алмазова в академии и участие в этом его жены Верочки.
2. Сдача экзаменов в академии.
3. Работа Алмазова над чертежом и случайное пятно.
4. Спор Алмазова с профессором на экзамене и обман профессора.
5. Идея Верочки – помочь мужу, и её реализация.
6. Поездка профессора и Алмазова к кустам сирени.
7. Сирень – любимый цветок Верочки.

**Прослушайте текст ещё раз.** Опираясь на план и используя записанные вами слова и словосочетания, изложите письменно содержание текста. Напишите также о своём отношении к Алмазову и его жене Верочке. Что вы можете сказать о самооценке Верочки и Алмазова?

## **СИТУАЦИЯ И ВАШИ ДЕЙСТВИЯ**

В течение трёх дней записывайте ваши роли в различных ситуациях, например «Встреча в кафе с другом» или «Встреча с преподавателем по поводу графика выполнения курсовой работы». Опишите роли и образы, которые вы выбрали в зависимости от обстановки. В конце периода проанализируйте свои ощущения. В какой степени различалось ваше поведение при общении и оставалось ли оно тем же самым на протяжении всех ситуаций? Какие факторы в ситуации придавали уверенность вашему поведению? Насколько вы удовлетворены имиджами или «личностями», которые вы демонстрировали в каждой ситуации? Где вы чувствовали себя наиболее приятно? Где наименее?

## ***НАБЛЮДАЙ И РАЗМЫШЛЯЙ***

### **Кто я?**

Сравните описание восприятия себя и восприятия вас другими людьми в ваших тетрадах. Одинаковы ли эти описания? Чем они отличаются? Понимаете ли вы, почему они различны? Длинные ваши описания или короткие? Как вы пола-

гаете, почему? Подумайте о собственном объяснении ваших переживаний и о том, что другие говорили о вашем влиянии на «Я-концепцию». Теперь упорядочите ваше описание, пытаясь сгруппировать характеристики. Используя эту информацию, напишите эссе под названием «Кто я и как мне об этом узнать?»»

## **ЗАНЯТИЕ 5. Восприятие других. Полное изложение текста «Эврика!»**

Когда встречаются два человека, у них формируются первоначальные впечатления друг о друге в зависимости от их поведения. В процессе взаимодействия людей эти впечатления будут подтверждаться, усиливаться или изменяться. Как и в случае с восприятием себя, наши социальные впечатления не всегда правильны. Такие факторы влияют на наше восприятие других людей, включая физические характеристики и социальное поведение, стереотипы и эмоциональное состояние. Наши первые впечатления возникают на основе физических качеств человека в таком порядке: раса (национальность), пол, возраст, внешний вид, выражение лица, контакт глаз, движения, личное пространство и прикосновения. Эти характеристики помогают оценить людей как дружелюбных, мужественных, интеллигентных, сдержанных или приписать им противоположные характеристики. Первые впечатления также формируются на базе социального поведения. Например, человек, позволяющий себе прерывать собеседника, может быть воспринят как невежливый. негативная информация сильнее влияет на наше впечатление о других людях, чем позитивная. Более вероятно, что мы наделим других отрицательным ореолом, чем положительным. Однако предлагаемый текст не об этом, скорее о том, как человеческие пороки иногда могут стимулировать открытия.

**Подготовьтесь к полному изложению текста «Эврика!»**

*Выполните предтекстовые задания.*

*Определите значение слов, используя знание интернациональных основ. Перепишите слова, поставьте к ним вопрос. Укажите род существительных. Проверьте по словарю, правильно ли вы поняли значение записанных вами слов.*

- Греция, эра, геометрия, корона, царь, царский, ювелир, гидростатика, эврика.

*Напишите существительные и укажите глаголы, от которых они образованы.*

- Обман, возникновение, удовлетворение, изготовление, открытие, значение, изобретение, выражение.

*Перепишите слова, уточните их значение по словарю, поставьте к ним вопросы. Выберите из числа данных слов те, которые образуют словосочетания, и запишите их.*

**Образец:** вес, сохранить – **сохранить вес**

золото, чистый – **чистое золото**

- Серебро, кусок, баня, ванна, количество, удовлетворение, возникновение.
- Золотой, голый, одинаковый, нечестный, древний, крылатый.
- Украсть, обмануть, весить,, взвесить, добавозить, измерить, испортить, налить, вылить(ся), вытеснить, заменить, добавить, подсказать, опустить, скрыть, разоблачить.
- Крылатое выражение.

*Передайте письменно содержание предложения другими словами.*

- «Эврика» стало крылатым выражением.

**Прослушайте текст «Эврика!».** Скажите, как удалось Архимеду разоблачить нечестного ювелира.

### **«ЭВРИКА!»**

Архимед – это знаменитый ученый, который жил в Древней Греции во втором веке до нашей эры. Он больше всего интересовался геометрией, так как считал геометрию самой главной наукой из всех других наук. Однажды произошёл такой случай.

В одной стране царь захотел сделать себе новую корону из чистого золота. Он позвал хорошего ювелира, дал ему кусок золота и попросил сделать ему корону из чистого золота. Скоро ювелир сделал золотую корону и отдал её царю. Корона получилась красивая и всем очень понравилась. Но потом царю сказали, что ювелир обманул его, так как часть золота украл и вместо золота добавил в корону серебро. Тогда царь приказал взвесить корону, чтобы проверить её вес. Когда её взвесили, то увидели, что её вес равен весу куска золота, который царь дал ювелиру. И все стали думать о том, как же можно узнать правду и не испортить красивую корону?

Об этом услышал Архимед и сказал, что он тоже хочет помочь царю решить эту задачу. Он попросил царя дать ему на некоторое время эту корону. Через некоторое время с ним произошла одна история, которая подсказала ему, что надо делать. Когда Архимед был в бане, он сел в ванну с водой и увидел, что вода вылилась из ванны на пол. Ученый быстро выбежал из бани, совсем голый побежал по улицам города домой и все время громко кричал: «Эврика! Эврика! Эврика», что значит: «Я нашел! Я нашел! Я нашел!». Когда Архимед прибежал домой, он взял большую чашку, налил в неё воды и положил

туда корону. Потом он измерил, сколько воды вылилось из этой чашки. После этого он точно так же положил в чашку с водой кусок золота, равный по весу, который царь дал ювелиру, и тоже измерил количество воды, которое вылилось из чашки. Оказалось, что корона вытеснила из чашки воды больше, чем золото. Значит, корона была тяжелее, чем кусок золота. Ювелир действительно обманул царя, заменив часть золота серебром. А так как серебро легче золота, нечестный ювелир добавил его в корону больше, чтобы сохранить одинаковый вес короны и куска золота и таким образом скрыть свой обман. Так царь узнал правду.

А с этого времени «Эврика!» стало крылатым выражением. Разные люди часто используют его, чтобы выразить свою радость, удовлетворение при решении какой-либо сложной задачи, возникновении новой и оригинальной идеи.

Кроме того, история, которая произошла с ученым, привела его к открытию основного закона гидростатики. Этот известный в физике закон многие люди знают как закон Архимеда о теле, которое опущено в воду.

### **Послетекстовые задания.**

***Выполните следующие задания, опираясь на содержание прослушанного рассказа.***

*Согласитесь с утверждениями или возразите. Запишите предложения, которые соответствуют содержанию текста.*

1. Архимед – это знаменитый ученый, который жил в Древней Греции во втором веке до нашей эры.
2. Он больше всего интересовался физикой.

3. Царь захотел сделать себе новую корону из чистого золота.
4. Ювелир украл часть золота и вместо золота добавил в корону медь.
5. Когда взвесили корону, то увидели, что её вес меньше веса куска золота, который царь дал ювелиру.
6. Архимед решил помочь царю и попросил дать ему на некоторое время эту корону.
7. Он взял большую чашку, налил в неё воды и положил туда корону.
8. Потом он измерил вес чашки.
9. После этого он положил в чашку с водой кусок золота, равный по весу тому, который царь дал ювелиру, и измерил количество воды, которое вылилось из чашки.
10. Оказалось, что корона вытеснила из чашки столько же воды, сколько и золото.
11. Значит, ювелир не обманул царя.
12. История, которая произошла с ученым, привела его к открытию закона гравитации.

*Письменно ответьте на вопросы по содержанию текста.*

1. Почему царь решил проверить вес короны?
2. Чему был равен её вес?
3. Что увидел Архимед, когда однажды сел в ванну с водой?
4. Что он сказал, когда вернулся домой?
5. Сколько воды вытеснила из чашки корона?
6. Какой вывод сделал Архимед?
7. Почему ювелир добавил в корону больше серебра?
8. Что значит выражение «Эврика!»?
9. К какому открытию привела Архимеда эта история?

*Закончите и напишите предложения.*

1. Архимед больше всего интересовался геометрией, так как ...
2. Царь позвал хорошего ювелира, дал ему кусок золота и попросил ...
3. Корона получилась красивая и всем очень понравилась. Но потом царю сказали, что ...
4. Когда взвесили корону, то увидели, что её вес ...
5. Все стали думать о том, ...
6. Об этом услышал Архимед и ...
7. Когда Архимед был в бане, он сел в ванну с водой и увидел, что ...
8. Учёный быстро выбежал из бани и ...
9. Дома учёный взял большую чашку, налил в неё воды и ...
10. Потом он измерил, сколько воды ...
11. После этого он точно так же ...
12. Оказалось, что корона ...
13. Ювелир действительно обманул царя, заменив ...
14. А так как серебро легче золота, он добавил его в корону больше, чтобы ...

*Прочитайте тезис, максимально расширьте его и напишите.*

1. В одной стране царь захотел сделать себе новую корону из чистого золота.
2. Об этом услышал Архимед и сказал, что он тоже хочет помочь царю. Через некоторое время с ним произошла одна история, которая подсказала ему, что надо делать.
3. С этого времени «Эврика!» стало крылатым выражением.
4. Кроме того, эта история привела ученого к важному открытию.

*Перепишите план прослушанного вами текста. Соответствует ли он содержанию текста? Как вы думаете, в какой части плана содержится главная информация и почему?*

1. Архимед – известный ученый.
2. История изготовления царской короны.
3. Случай с Архимедом в бане.
4. Значение открытия Архимеда.

Прослушайте текст ещё раз. Опираясь на план и используя записанные вами слова и словосочетания, изложите письменно содержание текста. Напишите также о том, какую роль, на ваш взгляд, играет случай в научных открытиях и изобретениях. Приведите примеры.

### ***НАБЛЮДАЙ И РАЗМЫШЛЯЙ***

Просмотрите какой-нибудь видеофильм или телепрограмму. Выберите отрывок, где разговаривают двое людей. В первый раз, когда смотрите, отключите звук. На основании одного лишь невербального поведения определите характер разговора (люди флиртуют? ссорятся? обсуждают проблему?).

Какое невербальное поведение могло побудить вас сделать такой вывод? Посмотрите видеоряд второй раз, понаблюдайте за невербальным поведением, но также прислушивайтесь к вариациям голоса, уровня звука и скорости. Несут ли какую-то новую информацию такие признаки? Затем просмотрите в третий раз и сосредоточьтесь на том, что говорят персонажи.

## **ФАКТЫ И ВАШЕ МНЕНИЕ**

Проанализируйте отрывок. Какой процент смысла передают невербальные составляющие? Что вы поняли из этого упражнения? Расскажите о ходе ваших рассуждений.

## **СИТУАЦИЯ И ВАШИ ДЕЙСТВИЯ**

Опишите свою недавнюю встречу с кем-то, имеющим иное этническое происхождение, чем вы. Вспомните, как вы себя чувствовали? Было ли вам с этим человеком удобно и в какой степени? Как влияло этническое происхождение этого человека на ваши чувства и реакцию? Влияло ли оно на темы, которые вы обсуждали, или на тщательность, с которой вы выбирали выражения? В какой степени вы достигли целей беседы и насколько она удовлетворила вас? Попробуйте дать ответы на все вопросы в форме целостного высказывания.

## **ЗАНЯТИЕ 6. Датировка и индексация обобщений.**

### **Информативное сообщение по тексту «Климат и будущее планеты».**

Поскольку почти всё меняется со временем, важно датировать сообщаемую информацию, указывая время, когда она была истинной. Отсутствие датировки ведёт к опасным последствиям. При датировке информации: 1) рассматривают или выясняют, когда информация была истинна; 2) вербально подтверждают это. Мы не можем предотвратить изменение. Всё, что мы можем, – увеличить эффективность наших сообщений через вербальное подтверждение реальности изменения, когда мы его датируем. При этом важное значение имеет индексация обобщений. Обобщение – вывод на основе отдельных фактов – позволяет людям использовать полученные на собственном опыте знания и применять их в других случаях. Например, узнав, что помидоры и тыквы растут лучше, если удобрить землю, можно сделать вывод, что внесение удобрений поможет расти лучше всем овощам. Воспользовавшись тем, чему научились на одном опыте, мы применяем это в другом случае.

Однако интеллектуальная и вербальная практика показывает, что отдельные случаи могут отличаться от общих тенденций и мы не всегда можем сделать обобщения. При индексации: 1) указывают, идёт ли речь об определенном объекте, лице или месте или это обобщение относится к классу, к которому принадлежат данные объект, лицо или место; 2) если вы хотите использовать обобщение через класс, квалифицируйте его соответственно тому, чтобы ваше утверждение не шло вразрез с фактами, а поддерживало их. Все люди обобщают время от времени, но, индексируя утверждения, мы можем из-

бежать проблем, которые иногда создает поспешное обобщение. При изложении текста учтите всё, сказанное выше.

***Подготовьтесь к информативному сообщению по тексту «Климат и будущее планеты».***

***Выполните следующие задания.***

*Определите значение слов без словаря, используя значение интернациональных основ. Составьте с ними словосочетания и напишите.*

***Образец:*** мир – живой мир – мир на планете

- Климат, процесс, планета, проблема, аргумент, результат, атмосфера, температура, оппонент, концентрация, полюс, миграция, параметр, норма, катастрофа, биофонд.

*Определите значение однокоренных слов. Поставьте к ним вопросы. Проанализируйте состав слов: выделите суффиксы глаголов, прилагательных и существительных. Составьте с ними словосочетания и запишите.*

- Прогноз – прогнозировать – прогнозируемый; след – следствие – последствие; лить – пролить – пролив – проливной; мир – мировой – всемирный; хозяин – хозяйство – хозяйственный.

*Перепишите слова. Определите лексическую тему, которая их объединяет.*

- Засуха, ураган, уровень, океан, воздух, выбросы, население, топливо, глобальный, углекислый газ, углекислота.

*Подберите к существительным однокоренные глаголы и запишите.*

**Образец:** изменение – изменять

- Потепление, похолодание, распространение, повышение, вымирание, содержание, наблюдение, заявление, сомнение, сжигание, таяние, влияние, рост, связь, гибель, оценка, угроза.

*Подберите к словам антонимы и запишите образование пары слов.*

- Холодный, сильный, быстрый, субъективный, тихий, равномерный, понятный.
- Понижать, уменьшать, падать, создавать, улучшаться.

*Составьте и напишите словосочетания со следующими существительными, используя данные выше слова.*

- Климат, погода, температура, мнение, уровень, процесс.

*Прочитайте и напишите географические названия. Известны ли они вам? В случае затруднения обратитесь к карте и словарю.*

- Арктика, Китай, Индия, Бангладеш, Европа, европейские страны, Тихий океан.

*Передайте письменно содержание предложений другими словами.*

1. Потепление будет иметь отрицательные последствия.
2. Повышение температуры разрушает систему погоды.
3. Европейские страны пострадают.
4. Ученые не видят в повышении температуры угрозы для человечества.
5. Параметры не выходят за пределы допустимых норм.

6. Громкие заявления о будущих катастрофах вызывают сомнения.

## **ФАКТЫ И ВАШЕ МНЕНИЕ**

Прослушайте сообщения «Климат и будущее планеты». Запишите географические названия, даты, цифры. О чем говорят приведенные в сообщении факты?

## **КЛИМАТ И БУДУЩЕЕ ПЛАНЕТЫ**

Сейчас много говорят и пишут об изменении климата на планете. Одни ученые считают, что прогнозируемое потепление будет иметь отрицательные последствия для всей планеты. Суть их аргументов такова: повышение температуры разрушает систему погоды, что приводит к частым засухам, ураганам, сильным проливным дождям, которые уже стали причиной гибели 100 тысяч человек. Кроме того, возрастает угроза миграции населения, распространения болезней. В этом смысле рекордным был 1998 год, когда в результате таяния снега погибло 4000 человек в Китае, 1400 – в Индии, 1000 – в Пакистане, 1300 – в Бангладеш. Ученые также предвидят, что из-за повышения температуры произойдет таяние льдов в Арктике, что затем приведет к повышению уровня Мирового океана и гибели островов Тихого океана. Пострадают европейские страны: лед в Альпах (всемирном горном курорте) растает и из-за этого под угрозой вымирания окажется пятая часть биофонда.

Другие ученые не видят в повышении температуры планеты угрозы для человечества. По их мнению, реальные наблюдения за погодой со спутников Земли не говорят о глобаль-

ном потеплении. Наоборот, объективные данные показывают, что последние 30 лет отмечается очень слабое, но похолодание.

Проблема в том, что считать средней температурой и каковы критерии ее оценки. Многие СМИ (средства массовой информации) выбирают наиболее холодный год и заявляют, что с тех пор температура повысилась. Однако оппоненты приводят другой факт: в 1935 году в Арктике было теплее, чем сейчас, а последние 70 лет температурные изменения там равны 0.

Не доказана также связь между ростом концентрации  $\text{CO}_2$  и повышением температуры. Содержание  $\text{CO}_2$  в атмосфере повышалось в течение всего XX века, а данные о температуре очень неравномерны. Первые четыре десятилетия (1900–1940) температура росла, но с 1940 по 1970 год не изменялась. Возникает вопрос: если повышение температуры зависит от количества  $\text{CO}_2$ , то непонятно, почему потепление происходило до, а не после 40-го года, когда концентрация  $\text{CO}_2$  увеличилась быстрее всего.

Значит,  $\text{CO}_2$  не влияет на потепление, а образуется после него. Кроме того, известно, что 90%  $\text{CO}_2$  содержится в Мировом океане. Когда океан нагревается, он выбрасывает  $\text{CO}_2$  в воздух. Так, в 70–80-х годах рост выбросов  $\text{CO}_2$  был незначителен, а в 1990–1994 годах оставался без изменения. Этот объективный процесс слабо связан с деятельностью человека. Доля (часть) выбросов  $\text{CO}_2$ , которые возникают в результате хозяйственной деятельности людей, составляет несколько процентов от общего оборота углекислоты в природе.

Конечно, оппоненты не отрицают, что процесс потепления на нашей планете происходит, но все его параметры не выходят за пределы допустимых норм.

За последнее 100-летие температура поднялась на 0,5 градуса, и эта цифра является нормальной. Уровень Мирового океана действительно вырос на 16 см. Но этот процесс происходит из-за таяния льда в горах, а не на полюсе нашей планеты и не может оказывать сильного влияния на изменение климата.

Данные факты говорят о следующем. У учёных нет единого ответа, что именно приводит к изменению температуры Земли, поэтому громкие заявления о будущих катастрофах вызывают сомнения.

***Выполните следующие задания, опираясь на содержание прослушанного рассказа.***

*Составьте предложения из данных групп слов.*

1. Сейчас, говорить, писать, климат, изменение, об, много.
2. Повышение, разрушать, система, погода.
3. Возрастать, угроза, миграция, распространение, и, население, болезни.
4. Реальные, погода, наблюдения, за, со, спутники, не говорить, о, потепление, климат, Земля.
5. Доля, выбросы, CO<sub>2</sub>, составлять, проценты, несколько, от, оборот, общий, в, углекислота, природа.

*Закончите и напишите предложения, используя слова в скобках.*

1. Одни учёные считают, что ... (потепление, отрицательные последствия).
2. Некоторые ученые предвидят, что ... (таяние льдов).
3. Другие ученые говорят о том, что ... (слабое похолодание).
4. Проблема в том, что ... (средняя температура).

5. Оппоненты не отрицают, что ... (потепление, планета).
6. Оппоненты приводят факт о том, что ... (1935г., Арктика, теплее).

*Прочитайте тезис. Максимально расширьте информацию и напишите.*

1. Изменение погоды считается причиной катастроф.
2. Объективные данные не говорят о потеплении климата.
3. Единого мнения у ученых нет.

***Прслушайте сообщение еще раз. Обратите внимание на информацию, которая поможет вам письменно ответить на вопросы.***

1. С какими событиями и фактами связаны следующие даты: 1998г., 1935г., 1900–1940гг., 1940–1970гг., 1990–1994гг.
2. Существует ли единое мнение о влиянии повышения температуры на жизнь планеты?
3. Является ли концентрация в воздухе CO<sub>2</sub> причиной повышения температуры?
4. Определены ли точно причины изменения температуры?

## **ФАКТЫ И ВАШЕ МНЕНИЕ**

*Выразите письменно свое мнение.*

1. Как вы думаете, реальна ли катастрофа в результате потепления?
2. Какой прогноз ученых вам кажется более убедительным и почему?
3. Как влияют современные информационные технологии на коммуникацию?

## ***НАБЛЮДАЙ И РАЗМЫШЛЯЙ***

Как часто вы используете в своей речи ругательства и вульгаризмы? Увеличилось ли их использование, уменьшилось или осталось на том же уровне, как при вашем поступлении в университет? Пользуетесь ли вы ругательствами и вульгаризмами, независимо от того, с кем говорите? Если да, то ясно сформулируйте, чем вы руководствуетесь, когда употребляете такие выражения. Вообще, насколько вас устраивает то, как часто вы используете ругательства и вульгаризмы в ваших вербальных сообщениях.

## **СИТУАЦИЯ И ВАШИ ДЕЙСТВИЯ**

Часто ли бываете в ситуации, когда при вас используют ругательства и вульгаризмы?

Опишите ваши действия.

## **ЗАНЯТИЕ 7. Самопрезентация. Восстановление сообщения «Талант и наследственность».**

Люди многое узнают о нас на основании того, как мы себя «подаём», как одеваемся и выглядим, а также на основании того, прикасаемся мы к другим или нет, спешим или тянем время. Одежда и внешний вид передают определённые сообщения. Подумайте, что вы хотите сказать своим видом, а потом, соответственно, одевайтесь и создавайте свой имидж. Юристы и менеджеры хорошо понимают роль одежды и внешнего облика. Например, адвокат знает, что человек, обвиняемый в торговле наркотиками, поступит неразумно, если появится в зале суда с тяжёлой золотой цепью на шее.

Многие молодые люди сознательно предпочитают стиль одежды и внешний вид, подчеркивающий западные нормы «приемлемости». Эти нормы могут варьировать от «ретро» до «хип-хопа», от грубых волос и цветных ногтей до причёски, состоящей из многочисленных коротких косичек, от татуировок до пирсинга. Все больше людей предпочитают одежду и причёску, которая позволяет идентифицировать себя с группой и отделять от всех остальных.

Каждый имеет право выразить свою индивидуальность и взгляды через одежду и внешний вид, но мы должны понять, что когда мы так поступаем, то передаем сообщения, которые могут создать барьеры или наоборот поддержать контакт. Чтобы приобрести навык общения, нужно понимать, что значение одежды и внешнего вида зависит не только от наших собственных намерений, но и от восприятия окружающих. Уметь правильно представляться тоже талант. А что такое талант и как он связан с наследственностью? Быть может, к пониманию

этой проблемы вы приблизитесь посредством восстановления сообщения «Талант и наследственность»? Дерзайте, друзья!

**Приготовьтесь к письменному восстановлению сообщения «Талант и наследственность».**

***Выполните следующие задания.***

*Определите значение слов без словаря, используя знания интернациональных основ. Выделите, где это возможно, суффиксы существительных и прилагательных. Подберите к ним и напишите знакомые вам однокоренные слова.*

- Ген, генетика, эксперимент, принцип, теория, талант, интеллект, доминантный, рецессивный.

*Определите значение однокоренных слов без словаря. Поставьте к ним вопросы и напишите с ними словосочетания.*

- Основать – основание – основатель; родина – родной – родственный – родственник; наследовать – наследование – наследник – наследство – наследственный – наследственность.

*Прочитайте существительные и определите глаголы, от которых они образованы. Составьте и запишите с ними словосочетания по образцу.*

**Образец:** основание – **основать**

основание института – **основать институт**

- Деление, формирование, смещение, преобладание, проявление, передача.

*Перепишите слова, уточните их значение по словарю. Поставьте к ним вопросы и составьте письменно словосочетания.*

**Образец:** учёный, известный – **известный ученый**

*Существительные:* учёный, наука, признак, эксперимент, теория, принцип, растение, поколение, цвет, кожа, глаза, сознание.

*Прилагательные:* новый, доминантный, рецессивный, общий, физический, человеческий, разный, наследственный, современный, одинаковый.

*Прочитайте группы слов, составьте из них предложения и запишите их.*

1. Эксперимент, проводить, Грегор Мендель, закон, открыть, передача, наследственный, признаки.
2. Закон, все, делиться, признаки, доминантные и рецессивные.
3. Мнение, наука, учёные, существовать, разные.
4. Гены, интеллект, наследство, передаваться, проявляться, неожиданно.

*Закончите и напишите предложения, используя вопросы, данные в скобках, и опорные слова и словосочетания, указанные в плане «Талант и наследственность».*

1. Закон о наследственности был открыт ... (кем? когда?).
2. Наследственные признаки делятся ... (на что?).
3. Согласно первой теории наследуются ... (какие признаки? почему?).
4. По второй теории по наследству передаются ... (какие признаки? почему?).

5. Две современные теории имеют право ... (на что? почему?).
6. Мендель открыл закон передачи наследственных признаков на основе ... (каких экспериментов?).

***Познакомьтесь с планом вашего будущего сообщения «Талант и наследственность» и информацией для его восстановления.***

## ТАЛАНТ И НАСЛЕДСТВЕННОСТЬ

1. Основатель генетики	1865г. – монах Грегор Мендель, эксперимент с разными растениями, закон передачи наследственных признаков, новая наука – генетика.
2. Суть закона	Передача признаков из поколения в поколение, деление признаков на доминантные (преобладающие) и рецессивные (скрытые), невозможность смещения признаков.
3. Мнение ученых	<p>Две современные теории.</p> <p>Первая теория – наследование таланта.</p> <p>Факты: семья Дарвина (дед Ч. Дарвина – известный учёный и трое сыновей).</p> <p>В 5 поколениях семьи Баха – 16 композиторов, 29 музыкантов; семья Бернули – 14 крупных ученых; Макс Планк, Шиллер, Гегель, Шеллинг – родственники (общие предки в XVв.).</p> <p>Вторая теория – независимость таланта от наследственности. Наследование таланта – не- одинаковый цвет кожи или глаз. Законы</p>

	<p>генетики – передача чисто физических признаков. Особые принципы формирования человеческого сознания.</p> <p>Факты: А.С. Пушкин, К.Э. Циолковский, Л.Н. Толстой, Д.И. Менделеев, А. Моцарт, Джон Ленон – гении, дети – нет.</p>
4. Выводы	<p>Согласно фактам, обе теории имеют право на существование. Принцип передачи и проявления генов интеллекта – загадка природы.</p>

## **ФАКТЫ И ВАШЕ МНЕНИЕ**

Опираясь на план и данную выше информацию, а также используя лексику заданий, напишите текст-сообщение «Талант и наследственность». В заключение выразите свою точку зрения о наследовании таланта.

## ***НАБЛЮДАЙ И РАЗМЫШЛЯЙ***

Культурные различия в самопрезентации имеют важное значение в коммуникационном процессе.

Составьте список вопросов, относящихся к обсуждаемым здесь формам самопрезентации, и запишите их в рабочей тетради. Используя эти вопросы, проведите интервью или побеседуйте с двумя представителями других культур. Выберите людей, которые принадлежат к разным и малознакомым вам культурам. Попытайтесь понять, чем отличается в этих культурах невербальное поведение, связанное с самопрезентацией. Опишите ваши наблюдения

## **ЗНЯТИЕ 8. Конспектирование. «Николай Константинович Рерих – сын двух стран».**

*Выполните следующие предтекстовые задания.*

*Определите значение слов без словаря, используя знание интернациональных основ. Подберите к ним, где это возможно, однокоренные слова и запишите. Проверьте по словарю, правильно ли вы поняли значение записанных вами слов.*

- Фантастический, мотив, стиль, сюжет, мифология, революционный, экспедиция, фольклор, этнографический, конвенция, фашистский.

*Прочитайте и перепишите однокоренные слова. Выделите общую часть слов, а также укажите существительные, прилагательные, причастия и глаголы.*

- Сказка – сказочный; болеть – болезнь; новый – обновлять – обновление; общий – общность; объединять – объединенный – единый; падать – нападать – нападение; договориться – договор; отправляться – отправлять – отправка; дарить – дар; уезжать – отъезд; хранить – сохранить – хранение.

*Проверьте по словарю, правильно ли вы поняли значение записанных вами слов.*

*Перепишите слова. Проверьте их значение по словарю. Поставьте вопросы. Распределите письменно по частям речи: существительные, прилагательные, глаголы, наречия.*

- Гонец, древность, славяне, славянский, постепенно, яркий, событие, легкий, поселиться, долина, охрана, образ, оборона, богатырь, вдова.

*Прочитайте и перепишите словосочетания и предложения. Выразите их смысл другими словами.*

- Окончательно сделать свой выбор, ученый-востоковед, памятники культуры, собирать деньги на нужды обороны, передать картины в дар Индии.
- Вся мировая культура имеет общие корни.
- Это движение получило поддержку во всех странах мира.

*Прочитайте и перепишите словосочетания, а также географические названия и имена собственные, которые вы услышите в тексте. Напишите, что вам о них известно.*

- Академия художеств; фонд Красной Армии; Музей искусств народов Востока.
- Финляндия, Дания, Копенгаген, Англия, Соединенные Штаты Америки, Нью-Йорк, Гималаи, Тибет, Долина Колу, Гаага.
- Николай Константинович Рерих, Елена Ивановна Шапошникова, Дж. Неру, Индира Ганди.

**Прослушайте текст «Николай Константинович Рерих – сын двух стран». Объясните название текста.**

## **НИКОЛАЙ КОНСТАНТИНОВИЧ РЕРИХ – СЫН ДВУХ СТРАН**

Николай Рерих занимает в истории живописи особое место: история его жизни и творчества настолько необычна, что даже сейчас исследователи не могут определить, к какой именно культуре – русской или индийской, нужно относить созданные им произведения, так как его творчество одинаково связано с искусством двух стран: России и Индии.

Николай Константинович Рерих родился в Петербурге в 1874 году. Он долго не мог решить, какую профессию выбрать, и после окончания гимназии поступил сразу в два вуза – на юридический факультет университета и в Академию художеств. Однако уже через год он понял, что живопись увлекает его больше, только тогда он окончательно сделал свой выбор. Будущее показало, что молодой человек не ошибся. Выполненная Рерихом в академии дипломная работа и принесла ему известность.

После окончания академии Рерих женился на Елене Ивановне Шапошниковой. Его жена тоже глубоко интересовалась искусством, и она стала ему верным другом на всю жизнь.

Основной темой творчества Рериха становится русская история. Рерих совершил путешествие по северной России, в результате которого появилось несколько картин, посвященных жизни древних славян. Эти картины сразу сделали Рериха одним из крупнейших русских художников, и в 1909 году он стал академиком.

Постепенно темы его картин менялись. Рерих всё больше и больше увлекался сказочно-фантастическими мотивами. Благодаря своему увлечению он создал особенный стиль, в котором соединялись яркие, необычные цвета.

Одновременно художник занимался и литературным творчеством. В 1914 году вышла его первая книга – сборник сказок на сюжеты из древнеславянской и древнеиндейской мифологии.

Во время революционных событий в России Рерих находился в Финляндии, где лечился от тяжелой болезни легких. Его состояние было настолько тяжёлым, что летом 1917 года он даже составил завещание. Только через год, в середине

1918 года, он поправился и смог поехать в Копенгаген, где была открыта его выставка картин.

Из Дании вместе с выставкой Рерих переехал в Англию, а оттуда – в Соединенные Штаты. В Америке Рерих ездил по разным городам вместе со своей выставкой и читал лекции, знакомил слушателей с новой философской теорией мира.

В чём же заключалась философская теория Рериха? Он утверждал, что вся мировая культура, в том числе русская и американская, имеет общие корни. Идея такой общности была им реализована в Институте объединенных искусств, который открылся в Нью-Йорке. Чтобы руководить его деятельностью, Рерих провёл в Америке три года и только в 1923 году уехал из США. Он отправился в Индию, возглавив экспедицию для изучения памятников древности и искусства. Научную часть экспедиции разработала жена Рериха с сыном, ставшим ученым-востоковедом.

Именно Индия и стала его второй родиной. Рерих совершил несколько путешествий по северной Индии, Гималаям. Там он основал институт научных исследований, который стал местом хранения всех материалов, собранных во время экспедиции.

Позже Рерих организовал еще несколько экспедиций по северной Индии и Китаю, во время которых собирал произведения фольклора и этнографические материалы. Однако и в Индии художник не расставался с образами русской культуры, которые время от времени появлялись на его картинах.

Еще до начала Второй мировой войны Рерих предложил подписать мировой договор об охране памятников культуры. С началом войны это движение получило поддержку во всех странах мира, а в 1954 году в Гааге была заключена Междуна-

родная конвенция, в основу которой был положен составленный Рерихом договор.

Узнав о нападении фашистской Германии на СССР, Рерих сразу же начал собирать деньги на нужды обороны. В разных странах он организовал продажу своих картин, а полученные деньги направлял в фонд Красной Армии. Снова в это время он вернулся к русской истории, начал писать картины, героями которых были русские богатыри.

После того, как Индия получила независимость, дом Рериха стал центром русско-индийской дружбы. У него бывали выдающиеся общественные и политические деятели Индии.

После окончания войны, в 1947 году, Рерих решил вернуться на родину. Он уже получил необходимые документы, подготовил к отправке картины. Однако перед самым отъездом художник неожиданно умирает. Вдова Рериха передала часть картин его в дар Индии, а в доме открыла музей художника.

В Москве, в Музее искусств народов Востока, работает постоянная выставка картин Николая Рериха, художника и философа, сына двух стран – России и Индии.

### **Послетекстовые задания.**

***Выполните следующие задания, опираясь на содержание прослушанного рассказа.***

*Согласитесь с утверждением или возразите. Выделите предложения, которые соответствуют содержанию текста.*

1. История жизни и творчества Н.К. Рериха необычна.
2. Н.К. Рерих родился в Москве.

3. После окончания гимназии он поступил сразу на два факультета университета.
4. Выполненная Рерихом в академии дипломная работа принесла ему известность.
5. Основной темой творчества Рериха становится современная ему Россия.
6. Он создал свой особенный стиль в живописи.
7. Во время революционных событий Рерих остался в Петербурге.
8. В середине 1918г. была открыта выставка его картин в Париже.
9. Вместе со своей выставкой Рерих переехал в Англию, а оттуда – в Соединенные Штаты.
10. Рерих утверждал, что вся мировая культура имеет общие корни.
11. В Америке Рерих руководил деятельностью Института объединённых искусств.
12. Он уехал из США в Индию через 5 лет.
13. Индия стала его второй родиной.
14. Рерих много путешествовал по Индии и Китаю.
15. Живя в Индии, художник полностью посвятил себя культуре этой страны.
16. Рерих много сделал для сохранения памятников мировой культуры.
17. После нападения фашистской Германии на СССР он начал помогать Красной Армии.
18. После окончания войны Рерих вернулся на родину.
19. Вдова Рериха передала часть его картин в дар Индии.

*Ответьте на вопросы по содержанию текста.*

1. С искусством каких стран связано творчество Николая Рериха?
2. Где учился Н. Рерих? Какой выбор ему пришлось сделать?
3. Что вы узнали о Елене Ивановне Шапошниковой?
4. Чему была посвящена серия картин, сделавших Рериха одним из крупнейших русских художников?
5. Чем, кроме живописи, занимался Рерих?
6. Когда и почему он составил завещание?
7. Куда и зачем он поехал после выздоровления?
8. Что делал Рерих в Соединенных Штатах?
9. С какой теорией он знакомил слушателей на своих лекциях?
10. Когда и зачем Рерих отправился в Индию?
11. Какой институт он основал в Индии?
12. По каким местам путешествовал Рерих?
13. Инициатором какого движения стал Рерих перед началом Второй мировой войны?
14. Для чего он организовал продажу своих картин в годы войны?
15. Почему ему не удалось вернуться на родину после окончания войны?
16. Где в Москве работает постоянная выставка его картин?

*Прочитайте тезис, максимально расширьте его и напишите.*

1. Николай Рерих занимает в истории живописи особое место.
2. Основной темой творчества Рериха становится русская культура.
3. Он создает свой, особенный стиль.

4. В Америке Рерих знакомил слушателей с новой философской теорией мира.
5. В Индии Рерих организовал несколько экспедиций.
6. После нападения фашистской Германии на СССР Рерих начал собирать деньги на нужды обороны.
7. В 1947г. Рерих решил вернуться на родину.

## **ФАКТЫ И ВАШЕ МНЕНИЕ**

Составьте тезисный план прослушанного вами текста. Проверьте, соответствует ли он содержанию текста? Как вы думаете, в какой части плана содержится главная информация текста и почему?

Прочитайте текст. Опираясь на план и используя записанные вами слова и словосочетания, изложите содержание текста устно. Скажите, в чём заключалась философская теория Рериха. Напишите конспект.

**ЗАНЯТИЕ 9. Восстановительное изложение. Письменное восстановление сообщения «Антон Павлович Чехов».**

***Выполните следующие задания.***

*Вспомните и напишите глаголы и слова, которые необходимы для рассказа о жизни и творчестве писателя.*

*Определите значение слов без словаря, используя знания интернациональных слов. Назовите общую лексическую тему, которая объединяет данные слова. Составьте и напишите с ними словосочетания.*

- Новатор, драма, формация, новелла, жанр, театр, сцена, диалог, драма, прагматизм, конфликт, тема.

*Определите в тематическом ряду главное слово. В случае затруднения обратитесь к словарю.*

- Холера, эпидемия, болезнь, туберкулез, страдание, боль.

*Напишите следующие географические названия. Укажите, какие места находятся на юге, севере, востоке и в центре России.*

- Таганрог, Азовское море, Черное море, Ялта, Сибирь, остров Сахалин.

*Объясните письменно, почему следующие имена хорошо известны в России и за рубежом.*

- И.И. Левитан, П.И. Чайковский, Л.Н. Толстой, А.М. Горький, И.А. Бунин, К.С. Станиславский.

*Трансформируйте именные словосочетания в глагольные и напишите их.*

- Помощь отцу в магазине, учеба в гимназии, разорение отца, зарабатывание на жизнь, поступление на факультет, получение диплома, опубликование сборника, награждение премией, постановка пьесы, знакомство и дружба с известными людьми, проявление внимания, покупка имения, участие в общественной жизни, ухудшение здоровья, поездка в Сибирь, лечение в Германии.

*Составьте словосочетания с глаголами **обладать, испытывать, иметь, принести, проявить**, используя существительные данные ниже.*

- Способность, интерес, слова, успех, юмор, уважение, сострадание, разочарование, любовь, переживание.

*Перепишите однокоренные слова, поставьте к ним вопросы. Составьте письменно с ними словосочетания.*

- Юмор – юморист - юмористический; голод – голодать – голодающий; церковь – церковный; мир – мировой.

*Прочитайте словосочетания и предложения, передайте письменно их содержание другими словами.*

- Слова блистящего юмориста; пошлость убивает души людей.
- Стать профессиональным писателем, но всегда оставаться врачом.
- Конфликт в пьесах развивается не в действиях героев, а в их мыслях, за обычными диалогами скрывается острая борьба.

*Прочитайте предложения, трансформируйте их по образцу, используя глаголы, данные в скобках, и напишите их.*

**Образец:** Антон Чехов получил строгое домашнее воспитание (**воспитывать** кого? как?).

**Дома Антона Чехова воспитывали в строгости.**

1. Мальчик оказывал отцу помощь в магазине (**помогать** кому? где?).
2. В 1876г. состоялся переезд семьи Чеховых в Москву (**переехать** куда?).
3. Первый сборник юмористических рассказов имел большой успех у читателей (**пользоваться** чем?).
4. А.П. Чехов получил славу самого блестящего из современных русских юмористов (**завоевать** что?).
5. Первые юмористические рассказы А.П. Чехова затрагивают тему уважения к человеку (**звучать** где? что?).
6. Поездка А.П. Чехова на Сахалин оказала сильное влияние на его творчество (**повлиять** на что?).
7. А.П. Чехов познакомился на Сахалине с жизнью самых несчастных и бедных людей (**изучать** что?).
8. А.П. Чехов испытывал тяжелые переживания из-за неудачи первой постановки пьесы «Чайка» (**переживать** что?).
9. А.П. Чехов принимал участие в борьбе с эпидемией холеры (**участвовать** в чём?).
10. А.П. Чехов обладал способностью почувствовать и предвидеть судьбу России в XX веке (**смочь** что сделать?).

*Прочитайте слова. Составьте и напишите с ними по два предложения по образцу.*

**Образец:** А.П. Чехов, научная работа, медицина, по, подготовить. –

А.П. Чехов подготовил научную работу по медицине.

А.П. Чеховым была подготовлена научная работа по медицине.

1. Юмористические рассказы, первый сборник, он, опубликовать, в 1884г.
2. А.П. Чехов, Пушкинская премия, юмористические рассказы, за, наградить.
3. Первая пьеса, театр, сцена, Чехов, поставить, на, в 1887г.
4. Книга «Остров Сахалин», рассказ «Палата № 6», жизнь, Россия, писатель, отразить.
5. А.П. Чехов, помощь, крестьяне, голодающие, организовать.
6. Академия наук, Россия, почетный член, А.П. Чехов, избрать.
7. Произведения, два жанра, новелла, пьеса, А.П.Чехов, в, создавать.
8. А.П. Чехов, драматург, мировая известность, в качестве, получить.
9. А.П. Чехов, школа, крестьянские дети, для, построить.

*Прочитайте простые предложения и составьте из них сложные, используя нужный союз, и напишите их.*

1. Семья Чеховых разорилась. А. Чехов был вынужден зарабатывать на жизнь частными уроками.
2. Чехов учился на медицинском факультете Московского университета. В это время он начал публиковать рассказы в юмористических сборниках.

3. В 1884г. Чехов опубликовал первый сборник юмористических рассказов. Этот сборник имел большой успех.
4. В 1890г. Чехов поехал на остров Сахалин. Он хотел изучить жизнь самых несчастных и бедных людей.
5. После поездки на Сахалин Чехов написал книгу «Остров Сахалин» и рассказ «Палата № 6». В этих книгах отразил жизнь России.
6. В 1898г. здоровье А.П. Чехова резко ухудшилось. Он переехал жить в Ялту, на берег Черного моря.
7. А.П. Чехов дружил с актерами Московского Художественного театра. В этом театре с большим успехом шли его пьесы.
8. А.П. Чехов был новатором в театре. В его пьесах конфликт развивается не в действиях героев, а в их мыслях.

*Закончите и напишите предложения, используя вопросы, данные в скобках, опорные слова и словосочетания.*

1. А.П. Чехов родился и вырос ... (где? в какой семье?).
2. А.П. Чехов был вынужден зарабатывать на жизнь ... (чем? почему?).
3. В 1884г. А.П. Чехов окончил ... (что?) и начал работать ... (кем? где?).
4. А.П. Чехов опубликовал первый сборник ... (каких рассказов? когда?).
5. В юмористических рассказах А.П. Чехова всегда звучит ... (какая тема?).
6. В 1887г. А.П. Чехов познакомился и подружился ... (с кем?).
7. В 1890г. А.П. Чехов поехал ... (куда? с какой целью?).
8. Активное участие А.П. Чехова в общественной жизни России проявилось ... (в чем?).

9. В 1898г. А.П. Чехов переехал ... (куда? почему?).
10. Новаторство А.П. Чехова в театре состоит ... (в чем?).
11. А.П. Чехов умер ... (когда? где? от какой болезни?).

***Познакомьтесь с планом вашего будущего сообщения «Антон Павлович Чехов» и информацией для его восстановления.***

## АНТОН ПАВЛОВИЧ ЧЕХОВ

1. Первые годы жизни писателя	Таганрог на берегу Азовского моря. Большая семья: 4 брата и 1 сестра; строгое домашнее воспитание, пение в церковном хоре, помощь отцу в магазине.
2. Учеба в гимназии и университете	Учеба в гимназии Таганрога. Разорение отца. 1876г. – переезд семьи в Москву; зарабатывание на жизнь частными уроками; увлечение театром; первые литературные произведения. 1879г. – окончание гимназии; поступление на медицинский факультет Московского университета; издание рассказов в юмористических журналах.
3. Начало литературной работы	1884г. – окончание университета; получение диплома врача; подготовка научной работы по медицине; работа врачом под Москвой. 1884г. – опубликование первого

	<p>сборника юмористических рассказов; большой успех, слава самого блестящего из современных русских юмористов; главная тема – уважение к человеку.</p> <p>Награждение Пушкинской премией; решение стать профессиональным писателем, но оставаться врачом и оказывать бесплатную помощь бедным людям.</p>
4. Творческое окружение писателя	1887г. – постановка на сцене театра первой пьесы; знакомство и дружба с художником И.И. Левитаном и композитором П.И. Чайковским: произведение о любви к родной природе и внутреннем мире человека. Вершина успеха; болезнь (туберкулез).
5. Событие, повлиявшее на творчество писателя	1890г. – поездка в Сибирь на остров Сахалин; знакомство с жизнью самых несчастных и бедных людей, проявление внимания и сострадания к жизни людей в тюрьме; сильное влияние увиденного на его творчество; выход книги «Остров Сахалин» и рассказа «Палата № 6», в которых отражается жизнь России.
6. Участие писателя в общественной жизни	1892г. – покупка имения Мелихово под Москвой; лечение крестьян, строительство школы для крестьянских детей. Участие в общественной жизни Рос-

	<p>сии; организация помощи голодающим крестьянам; участие в борьбе с эпидемией холеры.</p> <p>Тяжелое переживание неудачи первой постановки пьесы «Чайка».</p>
<p>7. Последние годы жизни писателя</p>	<p>1898г. – переезд в Ялту на берег Черного моря из-за резкого ухудшения здоровья. Дружба с писателями Л.Н. Толстым, А.М. Горьким, И.С. Буниным, режиссером К.С. Станиславским, с актерами Художественного театра, где с большим успехом шли пьесы А.П. Чехова.</p> <p>Избрание почетным членом Академии наук.</p> <p>1901г. – женитьба на Ольге Книппер; лечение в Германии.</p> <p>1904г. – смерть писателя.</p>
<p>8. Роль А.П. Чехова в истории русской литературы и театра</p>	<p>Создание произведений в двух жанрах: новеллы (рассказ и небольшая повесть) и пьесы. Истории о том, как пошлость, скука, разочарование убивают души людей; способность почувствовать и предсказать в пьесах проблемы и судьбу России в XX веке, смену общественной формации, гибель старой культуры и красоты, наступление прагматизма.</p> <p>Новатор в театре: конфликт в его пьесах развивается не в действиях героев, а в их мыслях, психологии; за</p>

	обычными диалогами скрывается острая духовная борьба. Мировая известность; влияние на развитие мировой драматургии XX века.
--	--

Опираясь на план и данную выше информацию, а также используя лексику заданий 1-3, напишите сообщение «Антон Павлович Чехов».

### **ФАКТЫ И ВАШЕ МНЕНИЕ**

1. Читают ли произведения А.П.Чехова в вашей стране? Какие?
2. Читали ли вы произведения? Как вы к ним относитесь и почему?

## **ЗАНЯТИЕ 10. Составление сообщения по опорному плану «П.М. Третьяков и его картинная галерея».**

***Выполните следующие задания.***

*Перепишите слова. Определите значение слов без словаря, используя значение интернациональных основ. Подберите к ним, где это возможно, знакомые вам однокоренные слова и напишите их, обращая внимание на их суффиксы и окончания.*

- Галерея, коллекция, национализация, портрет.
- Мастер, меценат, демократический, прогрессивный.

*Перепишите существительные, проанализируйте их состав. Определите и напишите глаголы, от которых они образованы, обращая внимание на суффиксы и окончания.*

***Образец:*** развитие – **развить**

- Пополнение, присвоение, формирование, умение, посещение, стремление, уважение, расширение, обогащение.
- Основатель, посетитель, ценитель, знаток.
- Дар, помощь, передача, забота.

*Перепишите глаголы. Обратите внимание на их управление, составьте с ними словосочетания.*

- Стремиться + инф.; стараться + инф.; способствовать (чему?); тратить (что? на что?); угадывать (кого? в ком?).

*Прочитайте и перепишите словосочетания и предложения. Передайте письменно их содержание другими словами.*

- Иметь мировое значение, молодое поколение, иметь большое общественное значение.
- Сыграть большую роль в развитии русского искусства.

- Глубокий знаток и тонкий ценитель искусства.
- Начинающий художник.
- Пользоваться огромной любовью и уважением.
- В картине ... нужна правда, поэзия, а поэзия может быть во всем. Увидеть её – это дело художника.

*Прочитайте предложения, трансформируйте их по образцу, используя глаголы, данные в скобках, и напишите их.*

**Образец:** Третьяковская галерея – крупнейший художественный музей мира (*являться чем?*).

**Третьяковская галерея является крупнейшим художественным музеем мира.**

1. П.М. Третьяков – основатель этой картинной галереи (*быть кем?*).
2. П.М. Третьяков своей деятельностью оказывал помощь развитию прогрессивного демократического искусства (*способствовать чему?*).
3. В 1856г. Третьяков занялся коллекционированием картин современных ему художников (*начать собирать что?*).
4. При покупке Третьяков отдавал предпочтение картинам, имевшим большое общественное значение (*предпочитать что?*).
5. Третьяков был скромным, добрым и внимательным к людям (*отличаться чем?*).
6. Ежегодно в музей приходит сотни тысяч людей (*посещать что?*).
7. Третьяков всегда проявлял заботу о молодых талантливых художниках (*заботиться о ком?*).
8. П.М. Третьяков пользуется любовью и уважением современников и потомков (*завоевать что? у кого?*).

*Прочитайте слова и словосочетания. Составьте и напишите с ними по два предложения по образцу.*

**Образец:** Третьяковская галерея, коллекция, картины, художники, русский, лучший, в, собрать. –

***В Третьяковской галерее собрали коллекцию картин лучших русских художников.***

***В Третьяковской галерее собрана коллекция картин лучших русских художников.***

1. П.М. Третьяков, картинная галерея, основать.
2. Посещение, картинная галерея, для, открыть, 16 мая 1893г.
3. Москва, картинная галерея, П.М. Третьяков, передать, в дар, 1892г.
4. Картинная галерея, национализировать, 1918г.
5. Художники, портреты, русские писатели, по инициативе, П.М. Третьяков, создать.
6. Картины, Третьяковская галерея, лучшие русские художники, в, собрать.

*Прочитайте простые предложения. Составьте из них сложные, используя нужные союзы, и напишите их.*

1. Третьяковская галерея является крупнейшим музеем. В этом музее собраны картины лучших русских художников.
2. П.М. Третьяков был одним из самых образованных людей своего времени. Он отдал много сил для создания музея.
3. Третьяков начал коллекционировать картины. Он хотел сохранить все лучшее в русской живописи для будущих поколений.

4. П.М. Третьяков собрал и подарил людям коллекцию картин. Он завоевал огромную любовь и уважение современников и потомков.

*Закончите и напишите предложения, используя вопросы, данные в скобках, и опорные слова и словосочетания, указанные в плане «П.М. Третьяков и его картинная галерея».*

1. Третьяковская галерея находится ... (где? рядом с какой станцией метро?).
2. П.М. Третьяков начал коллекционировать ... (что? каких художников? когда? с какой целью?).
3. П.М. Третьяков сначала предпочитал покупать ... (какие картины?), но потом расширил коллекцию ... (чем?).
4. П.М. Третьяков передал в дар ... (что? кому? когда?).
5. 16 мая 1893г. в Москве состоялось ... (что? для чего?).
6. В отношении к людям П.М. Третьяков проявлял ... (какие черты?).
7. П.М. Третьяков всегда заботился ... (о ком? как?).
8. П.М. Третьяков обладал умением угадывать ... (что? в ком?).
9. П.М. Третьяков всегда стремился сохранить ... (что? для кого?).
10. П.М, Третьяков завоевал ... (что? у кого?)

*Познакомьтесь с планом вашего будущего сообщения «П.М. Третьяков и его картинная галерея» и информацией, необходимой для его восстановления.*

## **П.М. ТРЕТЬЯКОВ И ЕГО КАРТИННАЯ ГАЛЕРЕЯ**

1.	Москва, центр, Лаврушинский переулок, рядом станция метро «Тре-
----	---

<p>а) место нахождения галереи; б) роль галереи в истории искусства.</p>	<p>Тьяковская». Крупнейший художественный музей; мировое значение; коллекция картин лучших русских художников; особая роль в развитии русского искусства.</p>
<p>2. История создания коллекции.</p>	<p>Основатель – П.М. Третьяков, один из образованнейших людей своего времени, отдавший много сил для создания музея. 1856г. – начало коллекционирования картин современных художников; помощь в развитии прогрессивного демократического искусства; предпочтение картинам, имевшим большое общественное значение; заказы портретов знаменитых русских писателей, композиторов, критиков, художников, ученых; расширение коллекции; покупка произведений древнерусского искусства, работ художников XVII века. 1892г. – передача галереи Москве как дар городу. 16 мая 1893г. – открытие галереи для посетителей. 1918г. – национализация галереи,</p>

	<p>присвоение галерее имени ее основателя П.М. Третьякова.</p> <p>Настоящее время – пополнение и обогащение музея произведениями художников XX века.</p>
<p>3. Популярность Третьяковской галереи.</p>	<p>Посещение галереи:</p> <p>1880г. – 9 тысяч человек;</p> <p>1915г. – 25 тысяч человек.</p> <p>Настоящее время – ежегодно сотни тысяч посетителей, русских и иностранцев.</p>
<p>4. Основатель галереи П.М. Третьяков:</p> <p>а) основные черты характера;</p> <p>б) отношение к людям;</p> <p>в) отношение к искусству;</p>	<p>Русский предприниматель и меценат;</p> <p>глубокий знаток и тонкий ценитель искусства.</p> <p>Скромность, доброта, внимательность к людям.</p> <p>Забота о молодых талантливых художниках;</p> <p>трата денег на стипендии студентам художественных училищ;</p> <p>умение угадывать в молодых начинающих художниках будущих великих мастеров;</p> <p>стремление к тому, чтобы никто не знал о его помощи.</p> <p>«В картине мне нужна правда, поэзия, а поэзия не может быть во всем. Увидеть её – это дело художника».</p> <p>Главная цель жизни – способство-</p>

<p>г) отношение людей к П.М. Третьякову.</p>	<p>вать развитию прогрессивного и демократического искусства; стремление сохранить все лучшее в русской живописи для будущих поколений. Огромная любовь и уважение современников и потомков.</p>
--	--

Опираясь на план и данную выше информацию, а также используя лексику заданий, напишите сообщение «П.М. Третьяков и его картинная галерея».

### **ФАКТЫ И ВАШЕ МНЕНИЕ**

1. Почему необходимо сохранять музеи во всех странах мира?
2. Приведите факты разного отношения к культурному наследию.
3. Оказывает ли наше государство помощь деятелям культуры? Если да, напишите, как это происходит.

## ЗАНЯТИЕ 11. Творческое изложение проблемы по заданному тексту. По Ф.Д.Кривину «Полусказка».

Изложения текста с использованием средств разговорного стиля речи.

*Выполните следующие предтекстовые задания.*

- 1. Вспомните и напишите глаголы и сленговые слова, которые вы используете в разговорной речи.*
- 2. Определите значение выделенных в тексте слов и фразеологических оборотов, затем проверьте себя по словарю. Составьте и напишите с ними словосочетания.*

*Прочитайте текст*

### ПОЛУПРАВДА

Купил Дурак на базаре Правду. Удачно **купил**, ничего не скажешь. Дал за неё три дурацких вопроса да ещё два **тумака сдачи получил** и – пошёл.

Но легко сказать – пошёл! С Правдой-то ходить – не так просто. Кто пробовал, тот знает. Большая она, Правда, тяжелая. Поехать на ней – не поедешь, а на себе нести – далеко ли унесешь?

Тащит Дурак свою Правду, мается. А бросить жалко. **Как-никак**, за неё заплачено. Добрался домой еле живой.

– Ты где, Дурак, пропадал? – набросилась на него жена.

Объяснил Дурак всё, как есть, только одного объяснить не смог: для чего она, эта Правда, как ею пользоваться.

Лежит Правда среди улицы, ни в какие ворота не лезет, а Дурак с женой держит совет – как с нею быть, как её **приспособить** в хозяйстве.

Крутили и так и сяк, ничего не придумали. Даже поставить Правду, и то негде. Что ты будешь делать – некуда Правду деть!

– Иди, – говорит жена Дураку, – продай свою Правду. Много не спрашивай – сколько дадут, столько и ладно. Все равно толку от неё **никакого**.

Потащился Дурак на базар. Стал на видном месте, кричит:

– Правда! Правда! Кому Правду – налетай!

Но никто на него **не налетает**.

–Эй, народ! – кричит Дурак. – Бери Правду – дешево отдам!

– Да нет, отвечает народ. – Нам твоя Правда ни к чему. У нас своя Правда, **не купленная**.

Но вот к Дураку один Умник подошёл. Покрутился возле Правды, спрашивает:

– Что, парень, Правду продаешь? А много ли просишь?

– Немного, совсем немного, – обрадовался Дурак. – Отдам за спасибо.

– За спасибо? – стал прикидывать Умник. – Нет, это для меня дороговато.

Но тут подоспел ещё один Умник и тоже стал прицениваться. Рядились они, рядились и решили купить одну Правду на двоих. На том и сошлись.

Разрезали Правду на две части. Получились две полуправды, каждая и **полегче**, и **поудобнее**, чем целая была. Такие полуправды – просто загляденье.

Идут Умники по базару, и все им завидуют. А потом и другие Умники, по их примеру, стали себе полуправды мастерить.

Режут Умники правду, **полуправдой** запасаются. Теперь им куда легче разговаривать между собой.

Там, где надо бы сказать: «Вы подлец!» – можно сказать: «У вас трудный характер». Нахала можно назвать шалуном, обманщика – фантазёром.

И даже нашего Дурака теперь никто дураком не называет. О Дураке скажут: «Человек, **по-своему** мыслящий».

Вот как **режут Правду!**

### ***Выполните следующие послетекстовые задания.***

*Перепишите план текста. Соответствует ли он содержанию текста? Как вы думаете, в какой части плана содержится главная информация и почему?*

1. Удачная покупка.
2. Тяжелая ноша: а) как пользоваться Правдой? б) совет жены; в) некуда «Правду деть».
2. 3. Попытка продать Правду.
3. Встреча с Умником: а) «Отдам за спасибо»; б) одна Правда на двоих; в) «мастерить полуправды»
4. Заразительный пример.

*О чём говорится в этом тексте? Выделите ключевые слова. В какой форме автор говорит о важных и серьёзных вещах? Выделите предложение, которое передает основную мысль автора.*

*Как сочетаются элементы сказочной формы (иносказание) и современного быта.*

*Как Кривин обыгрывает многозначность слов и фразеологизмов?*

*Как создается комическая ситуация.*

*Приведите примеры из текста.*

*Изложите текст с использованием средств разговорного стиля речи.*

*Докажите, что история Феликса Кривина похожа на басню, мораль которой читатель должен угадать сам.*

*Докажите или опровергните тезис: правдивым жить нелегко.*

## **СИТУАЦИЯ И ВАШИ ДЕЙСТВИЯ.**

Случалось ли вам бывать в таких ситуациях, когда то или иное выражение было вами неправильно понято или растолковано? Если да, то как вы вышли из положения? Расскажите об этом.

*Ответьте на вопрос: «Как вы понимаете смысл этой полусказки»*

*Письменно ответьте на вопрос: «Почему, на ваш взгляд, Ф.Д. Кривин назвал это произведение полусказкой?»*

**Творческое задание.** Напишите юмореску, в основе сюжета которого лежал бы фразеологический оборот, понимаемый буквально.

## **ЗАНЯТИЕ 12. Творческое самовыражение. Убеждающее выступление.**

*Подготовьте выступление на тему: «Что с нами происходит?»*

*Развитие навыка организации материала*

Ваша речь должна состоять из введения, основной части и заключения.

а) Сформулируйте тезис речи. Определите цель вашего выступления и перечислите его элементы, которые могут быть соединены в законченную фразу;

б) Сформулируйте основные положения. Соберите и отберите иллюстративный материал, спланируйте переходы между основными частями речи;

в) Запишите краткое вступление. Чтобы привлечь внимание аудитории, подберите подходящий для случая тон речи, создайте благожелательное настроение, можно сделать неожиданное заявление, использовать цитаты или интригующие моменты;

г) Спланируйте заключение. Возможны разные варианты: резюме, история из частной жизни, призыв к действию и эмоциональное заявление;

в) Составьте план. Основные пункты записывайте в форме развернутых предложений, ограничьте каждый пункт одной идеей.

*Прочитайте текст Д. Гранина – отрывок из очерка «О милосердии»*

## О МИЛОСЕРДИИ

В прошлом году со мной приключилась беда. Шёл по улице, поскользнулся и упал... Упал неудачно, хуже и некуда: сломал себе нос, рука выскочила в плече, повисла плетью. Было это примерно в семь часов вечера. В центре города, недалеко от дома, где живу.

С большим трудом поднялся, забрёл в ближайший подъезд, пытался платком унять кровь. Куда там, боль накатывает всё сильнее и надо быстро что-то сделать. И говорить-то не могу – рот забит.

Я шёл по улице, думаю, что не шатаюсь. Народу на улице было много. Навстречу прошли женщина с девочкой, какая-то парочка, пожилая женщина, мужчина, молодые ребята, все они вначале с любопытством взглядывали на меня, а потом отводили глаза, отворачивались. Хоть бы кто на этом пути подошёл ко мне, спросил, что со мной, не нужно ли помочь.

Позже я раздумывал над этой историей...

...С горечью вспоминал этих людей, поначалу злился, обвинял, недоумевал, потом стал вспоминать самого себя. Нечто подобное – желание отойти уклониться, не ввязываться – и со мной было. Уличая себя, понимал, насколько в нашей жизни привычно стало это чувство, как оно пригрелось, незаметно укоренилось.

Я не собираюсь оглашать очередные жалобы на порчу нравов. Уровень снижения нашей отзывчивости заставил, однако, призадуматься. Персонально виноватых нет. Кого винить? Оглянулся – и причин видимых не нашёл.

...Я не знаю рецептов для проявления необходимого всем нам взаимопонимания, но уверен, что только из общего нашего понимания проблемы могут возникнуть какие-то конк-

ретные выходы. Один человек – я, например, – может только бить в этот колокол тревоги и просить всех проникнуться ею и подумать, что же сделать, чтобы милосердие согрело нашу жизнь.

***Выполните послетекстовые задания.***

### ***НАБЛЮДАЙ И РАЗМЫШЛЯЙ***

*Вам необходимо убедить читателей (слушателей) во вреде равнодушия, называя это явление «нравственной глухотой». Попытайтесь сделать это с опорой на ваш жизненно-художественный опыт.*

Вам помогут следующие вопросы:

- 1. Как, по-вашему, актуальна рассматриваемая автором проблема?*
- 2. «В чём вы видите причины «снижения нашей отзывчивости»? «Что же сделать, чтобы милосердие согрело нашу жизнь?»*
- 3. Докажите или опровергните тезис о том, что равнодушное отношение к окружающим людям делает человека уязвимым. Как понимаете выражение «нравственная глухота»?*
- 4. В каком стиле речи вы построите рассуждение?*
- 5. Какие изобразительно-выразительные средства публицистического стиля вы будете использовать в своём рассуждении? Советуем вам использовать цитаты из текста, слова в переносном значении, риторический вопрос, обращения, восклицательные предложения.*

## **ФАКТЫ И ВАШЕ МНЕНИЕ**

Используя Ваш жизненный опыт, вспомните о подобных фактах.

Оказывались ли Вы свидетелями таких событий?

А теперь используйте Ваш художественный опыт и вспомните подобный факт из литературы. Составьте связный рассказ, излагая свое мнение.

## **СИТУАЦИЯ И ВАШИ ДЕЙСТВИЯ**

Представьте ситуацию, в которой оказался герой очерка, поставьте себя на его месте, или на месте наблюдателя, или на месте прохожего... Каковы Ваши действия во всех этих случаях?

**Творческое задание.** Напишите убеждающее выступление, выбрав одну из предложенных тем: «Когда за окнами другая жизнь...», «Правда и красота... всегда составляли главное в человеческой жизни и вообще на земле», «Проблема разъединения людей в современном мире», «Истинные и мнимые ценности в информационном обществе», «Проблема человеческого счастья в нашем безумном, безумном, безумном мире», «Как мы живем?»

## РЕФЛЕКСИЯ. САМООЦЕНКА

Формирование коммуникативной базы. К какому типу людей в общении вы относитесь? Эта анкета поможет определить основные характеристики человека, умеющего эффективно общаться. В строке предназначенной для каждого утверждения, укажите ответ, который лучше всего охарактеризует ваши поступки: 1 (почти всегда); 2 (часто); 3 (иногда); 4 (крайне редко); 5 (никогда).

\_\_\_\_\_ Когда я говорю, то стараюсь создать у собеседника позитивный образ

\_\_\_\_\_ В общении с другими я ищу информацию, которая может подтвердить или опровергнуть первое впечатление о человеке и обо мне самом

\_\_\_\_\_ Прежде чем действовать на основании невербальных сигналов других людей, я стремлюсь найти их невербальное подтверждение

\_\_\_\_\_ В разговоре мне помогает большой словарный запас

\_\_\_\_\_ Я говорю отчетливо, использую хорошо понятные слова

\_\_\_\_\_ Когда я говорю с представителями другой культуры или противоположного пола, я тщательно слежу за выбором слов

\_\_\_\_\_ Как правило, я смотрю на людей, когда разговариваю с ними (глава 4)  
\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ По большей части в моих фразах редко встречаются такие выражения, как «ах», «ну», «типа» и «понимаешь»  
\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ Я учитываю реакцию людей на то, как я одет  
\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ Я пытаюсь контролировать окружающую среду так, чтобы облегчить коммуникацию  
\_\_\_\_\_

На основании ваших ответов выберите такие типы поведения коммуникации, которые вы бы хотели изменить. Сформулируйте цель по улучшению навыков коммуникации, так же как вы делали при составлении плана совершенствования коммуникации. Если вы захотите проверить объективность вашего самоанализа до того, как определите для себя цель, попросите друга провести такой же анализ относительно вас.

## ГЛОССАРИЙ

**Агрессивное поведение** – нападки на оппонента без учета ситуации и чувств, потребностей или прав объекта нападок.

**Адаптация к аудитории** – активный процесс вербального и визуального приспособления материала для представления конкретной аудитории.

**Адвокат дьявола** – человек, получивший задание защищать сторону спора, противоположную той, которую группа, как кажется, поддерживает.

**Актуальность** – субъективная ценность, которую люди приписывают информации, если она отвечает их потребностям и интересам.

**Ассертивность** – умение постоять за себя в межличностных отношениях, защищая свои права и уважая права других.

**Ассоциация** – способность какой-либо мысли вызывать воспоминание о другой мысли, связанной с первой.

**Атрибуции** – причины, которыми мы объясняем поведение других людей.

**Аффилиативные препятствия** – препятствия, возникающие, когда некоторые или все члены группы больше озабочены поддержанием гармоничных отношений с другими, чем принятием качественного решения.

**Близкая информация** – информация, которая затрагивает личное пространство человека.

**Вежливость** – обращение с людьми, учитывающее их потребности быть оцененными и защищенными.

**Взаимопонимание** – понимание того, что оратор и ау-

дитория располагают одними и теми же сведениями, а также испытывают похожие чувства и имеют общий опыт.

**Визуализация** – мысленное представление того, как вы что-то успешно делаете.

**Внешние шумы** – предметы, звуки и другие воздействия окружающей обстановки, отвлекающие внимание людей от того, что говорится или делается.

**Внутренние шумы** – мысли и чувства, мешающие коммуникационному процессу.

**Вокальные помехи** – лишние звуки или слова, которые нарушают плавность речи.

**Восприятие** – процесс выборочного отражения информации и приписывания ей значения.

**Говорить уместно** – выбирать язык и символы, приспособленные к нуждам, интересам, знаниям и отношениям слушателей.

**Голосовые характеристики** – высота, громкость, темп и звуковые качества речи.

**Декодирование** – процесс обратной трансформации сообщений в идеи и чувства.

**Денотация** – прямое точное значение, которое языковое сообщество формально приписывает слову.

**Дискриминация** – несправедливое обращение с людьми или причинение им вреда на основании их принадлежности к той или иной группе.

**Жесты** – движения рук, кистей и пальцев.

**Импровизированная речь** – тщательно подготовленная и отрепетированная речь, конкретная форма которой определяется в момент выступления.

**Индексация** – интеллектуальная и вербальная практика признания того, что отдельные случаи могут отличаться от об-

щих тенденций, хотя они позволяют нам делать обобщения.

**Интерпретировать** – приписывать значения отобраной и систематизированной информации.

**Исторический контекст** – связи, сформировавшиеся между участниками в предыдущих коммуникационных эпизодах и влияющие на понимание в текущей ситуации.

**Канал** – маршрут сообщения и средства его передачи.

**Кинесика** – наука, изучающая движения и жесты, используемые в коммуникации.

**Кодирование** – процесс трансформации идей и чувств в слова, звуки и действия.

**Коммуникационная компетенция** – соответствие коммуникативного поведения данной ситуации и его эффективность.

**Коммуникация** – процесс создания и передачи значимых сообщений в неформальной беседе, групповом взаимодействии или в публичном выступлении.

**Комплементарные взаимоотношения** – взаимоотношения, в ходе которых один человек позволяет другому определить, кто будет иметь большую власть.

**Коннотация** – чувства или оценки, которые у нас ассоциируются со словом.

**Контекст** – 1) физическое, социальное, историческое, психологическое и культурное окружение, в котором проходит процесс коммуникации; 2) положение слова в предложении и расположенные вокруг него слова.

**Креативность** – способность человека генерировать новые или оригинальные идеи и точки зрения.

**Культурный контекст** – убеждения, ценности, отношения, социальная иерархия, религия, роли групп и понятие о времени.

**Культуры с высоким уровнем контекста** – информация передается опосредствованно, а окружающие должны делать заключения о значении сообщения, исходя из физического и социального контекста.

**Культуры с низким уровнем контекста** – информация содержится в основном непосредственно в переданных сообщениях.

**Метафора** – сопоставление, которое выражает фигуральную идентичность объектов.

**Моральная дилемма** – выбор между двумя не удовлетворяющими нас вариантами.

**Мотивация** – силы, действующие на организм извне и изнутри, которые инициируют и направляют поведение.

**Навыки** – целенаправленные действия или последовательность действий, которые мы можем выполнить и повторить в соответствующей ситуации.

**Невербальная коммуникация** – движения и особенности голоса человека при передаче им вербального сообщения.

**Неконгруэнтность** – разрыв между неправильным восприятием себя и реальностью.

**Ответственность** – умение отвечать за свои действия.

**Открытый тип разговора** – откровенный обмен мыслями и чувствами без использования манипуляций.

**Параязык** – невербальное «звучание» сообщений; манера передачи информации.

**Паттерн** – набор характеристик, отличающих одни предметы от других, который используется для группирования предметов, имеющих одинаковые характеристики.

**Понимание** – точная расшифровка сообщения путем присвоения ему правильного значения.

**Правдивость и честность** – нормы, которые побуждают

нас воздерживаться от лжи, мошенничества, воровства и жульничества.

**Правила** – неписаные законы, которые определяют, какое поведение обязательно, предпочтительно или запрещено в определенном контексте.

**Правило вежливости** – требование быть вежливым с любым участником беседы.

**Правило нравственности** – требование говорить соответственно этическим нормам.

**Правило уместности** – требование сообщать информацию, которая связана с обсуждаемой темой.

**Правило хороших манер** – требование быть точными и организованными, когда мы излагаем наши мысли.

**Произношение** – форма и акцентирование различных слогов слова.

**Психологический контекст** – настроения и чувства, которые каждый из собеседников привносит в общение.

**Разговор на равных** – разговор без каких-либо слов или невербальных сигналов, подчеркивающих превосходства.

**Расизм, этноцентризм, сексизм, эйджизм** – уверенность в том, что поведение или качества одной группы по своей сути лучше поведения или качества других групп и что это дает «господствующей» группе право доминировать над «нижестоящей» группой или дискриминировать ее.

**Реакция интерпретации** – высказывания, которые предлагают разумное альтернативное толкование событий или обстоятельств с целью помочь собеседнику понять ситуацию с другой точки зрения.

**Самоисполняющиеся пророчества** – события, которые происходят в результате собственных или чужих предсказаний, ожиданий или разговоров.

**Самооценка** – общая оценка человеком своей компетентности и ценности.

**Самораскрытие** – обмен биографическими данными, личными представлениями и чувствами, неизвестными другому человеку.

**Семантические шумы** – значение, непреднамеренно переданное посредством некоторых символов и препятствующее точности декодирования.

**Символы** – слова, звуки и действия, выражающие конкретное содержание значения.

**Симметричные взаимоотношения** – взаимоотношения, в ходе которых люди «не договариваются» по вопросу о том, кто будет контролировать ситуацию.

**Синонимы** – слова, имеющие одно и то же или близкое значение.

**Сленг** – неофициальный, нестандартный словарь.

**Слушание** – процесс направленного восприятия слуховых и зрительных стимулов и приписывания им значения.

**Социальный контекст** – назначение события, а также уже существующие взаимоотношения между участниками.

**Спонтанность** – настолько чуткое отношение к собственным идеям, что речь кажется такой же естественной, как оживленный разговор, несмотря на то, что она была тщательно подготовлена.

**Справедливость** – поддержание равновесия интересов без соотнесения их с чувствами и без выказывания предпочтения той или иной стороне в конфликте.

**Стабилизация** – способ поддержания взаимоотношений на определенном уровне в течение некоторого времени.

**Стереотипы** – упрощенные и стандартизированные концепции характеристик или ожидаемого поведения членов определенной группы.

**Стимул** – цель, которая дает мотивацию.

**Теория межличностных потребностей** – теория, согласно которой возникновение, развитие и поддержание отношений зависит от того, насколько каждый человек удовлетворяет межличностные потребности другого.

**Уважение** – 1) внимательное и серьезное отношение к тому, что говорят другие, и к чувствам, стоящим за этим; 2) проявление внимания или предупредительности к человеку и соблюдение его прав.

**Физический контекст** – местоположение, условия окружающей среды (температура, освещение, уровень шума), физическое расстояние между участниками и время суток.

**Целостность** – единство убеждений и действий.

**Эмпатическое реагирование** – переживание эмоциональной реакции, сходной с действительными или ожидаемыми проявлениями эмоций другого человека.

**Эмпатия** – переживание чувств, мыслей или установок другого человека.

**Эмфаза** – придание силы или интенсивности своим словам или идеям.

**Этика** – совокупность моральных принципов, поддерживаемых обществом, группой или индивидом.

**Этимология** – происхождение или история конкретного слова.

**Эффект ореола** – приписывание человеку набора связанных между собой качеств, когда вы на самом деле наблюдаете только одно качество из этого набора.

**Язык жестов** – наборы движений, предназначенные для передачи сообщений.

**Я-концепция** – чувство собственной идентичности.

## Список использованной литературы

1. *Алхазивили А.А.* Основы овладения устной иностранной речью. М., 1988.
2. *Баева О.А.* Ораторское искусство и деловое общение. Минск, 2001.
3. *Барабанова Н.Р.* Развитие речевых умений в устном общении при формировании коммуникативной компетенции студентов-иностранцев // Вопросы обучения иностранцев русскому языку. Лингвистика и методика: Сб. науч. трудов / Под ред. Г.И. Макаровой и др. Киев, 1990.
4. *Бахтин М.М.* Эстетика словесного творчества. М., 1985.
5. *Беркли-Ален М.* Забытое искусство слушать. С-Пб., 1997.
6. *Бодалев А.А.* Восприятие и понимание человека человеком. М., 1996
7. *Вердербер Р.* Психология общения. Полный курс /Р. Вердербер, К. Вердербер. С-Пб: прайм-ЕВРОЗНАК, 2006. 412.
8. *Гальперин И.Р.* Информативность единиц языка. М., 1974.
9. *Горелов Н.И.* Невербальная коммуникация. М., 1994.
10. *Жинкин Н.И.* Речь как проводник информации. М., 1982.
11. *Зимняя И.А.* Психологические аспекты обучения говорению на иностранном языке. М., 1985.
12. *Кейт Негус, Майкл Пикеринг.* Креативность. Коммуникация и культурные ценности. «Гуманитарный центр», Харьков, 2011.
13. *Касаткин С.Ф.* Техника обратной связи. С-Пб., 2002.
14. *Колтунова М.В.* Язык и деловое общение: нормы, риторика, этикет: Учеб. пособие. М., 2001.
15. *Маслов Ю.С.* Введение в языкознание. М., 1998.

16. *Метс Н.А., Митрофанова О.Д.* Структура научного текста и обучение монологической речи. М., 1981.
17. *Основы теории коммуникации: Учебник / Под ред. проф. М.А. Василика.* М.: Гадарика, 2006. 615с.
18. *Панфилова А.П.* Деловая коммуникация в профессиональной деятельности: Учеб. пособие. С-Пб., 2001.
19. *Ритуал в языке и коммуникация: Сб. статей/ Сост. и отв. ред. Л.Л. Федорова* М.: Знак; РГГУ, 2013.
20. *Рождественский Ю.В.* Теория риторики. М., 1999.
21. *Русский язык. Учебник для студ. высш. пед. учеб. Заведений /Л.Л.Касаткин, Е.В. Клобуков, Л.П. Крысин и др.; Под ред. Л.Л. Касаткина.* М., 2005.
22. *Свенцицкий А.Л.* Социальная психология: учеб. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005. 336с.
23. *Скалкин В.Л.* Основы обучения устной иноязычной речи. М., 1980.
24. Современный русский язык. / П.А. Лекант, Е.И. Диброва, Л.Л. Касаткина и др. М.: «Дрофа», 2002.
25. Современная русская устная речь / Под ред. О.А. Лаптевой. Красноярск, 1985.
26. *Сопер П.* Основы искусства речи: Книга о науке убеждать. Ростов н/Д. 1995.
27. *Соснин В.А.* Учимся общению: взаимопонимание, переводы, тренинг. М., 1993.
28. *Тимченко Н.М.* Тайны успеха делового общения: Как найти нужное слово в нужное время нужному человеку. С-Пб., 1995.
29. *Хрестоматия по психологии.* Социальная психология в трудах отечественных психологов. С-Пб: Изд-во «Питер», 2000. 512с.

30. *Чиксентмихайи М.* Креативность. Поток и психология открытий и изобретений/Михай Чиксентмихайи. М.:Карьера Пресс, 2013. 528с.

**Другие источники:**

1. Letitbook.ru> Product/Detali/55784;
2. [htt://www.slovopedia.com/](http://www.slovopedia.com/); [www.grammar.ru](http://www.grammar.ru);
3. <http://chgk1.narod.ru/articles/02/22.htm>

**Ануш Гарегиновна Бабаян**

**Устноречевая коммуникация.  
Учебно-методическое пособие**

*Главный редактор РНИ – М.Э. Авакян  
Корректор – Ш.Г. Мелик-Адамян  
Компьютерная верстка – А.С. Бжикян*

Адрес Редакции научных изданий  
Российско-Армянского университета:  
*0051, г. Ереван, ул. Овсена Эмина, 123  
тел/факс: (+374 10) 27-70-52, (внутр. 42-02)  
e-mail: redaction@gmail.com*

Заказ № 38

Подписано к печати 01.11.2019

Формат 60x84<sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Бумага офсетная № 1.

Объем 11,5 усл. п.л. Тираж 200 экз.