

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МИКОЛАЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ В.О. СУХОМЛИНСЬКОГО**

Кафедра німецької мови і літератури

**НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНИЙ КОМПЛЕКС
НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
ОСНОВИ ТЕОРІЇ МОВНОЇ КОМУНІКАЦІЇ**

Для напряму/спеціальності 035 Філологія/035.04 Германські мови та літератури (переклад включно)

Автор:
Кирилюк Світлана Василівна,
ст. викладач кафедри
німецької мови і літератури

Затверджено на засіданні кафедри від « ____ » _____ 20__ р.

Затверджено на засіданні Вченої
ради факультету(інституту) « ____ » _____ 20__ р.

Миколаїв 2016

Витяг з ОПП

Предметом вивчення навчальної дисципліни є мовленнєві акти та типологія текстів.

Міждисциплінарні зв'язки курсу полягають в тому, що курс ознайомлює студентів з комунікативним аспектом сучасної науки про мову, допомагає зрозуміти закономірності кореляції ментальних, соціальних та лінгвістичних процесів, пов'язаних із багатofункціональністю мови, що допомагає студентам у вивченні прагматичної інтенції мовленнєвої поведінки.

Метою курсу «Основи теорії мовної комунікації» є озброїти студентів знаннями стосовно закономірностей вербальної комунікації, навчити студентів застосовувати одержані знання в процесі професійної (науково-дослідницької, викладацької) діяльності.

Завдання курсу:

- ознайомлення із загальними засадами мовної комунікації;
- характеристика складових мовної особистості (комунікативна, соціометрична, психологічна соціоінтерактивна, мовна);
- розкриття сутності вербального контакту: характеристика підходів до його вивчення (лінгвоструктурний, лінгвокультурний);
- визначення типів комунікативної поведінки і комунікативні ресурсів.

Згідно з вимогами освітньо-професійної програми студент оволодіває такими компетентностями:

I. Загальнопредметні:

- поглиблені знання в галузі мовознавства і літературознавства, сучасних інформаційних технологій в обсязі, необхідному для здійснення професійної діяльності;
- навички набуття, обробки, збереження та поширення професійної наукової інформації, фахова науково-інформаційна діяльність;
- професійні науково-дослідницькі та викладацькі навички.

II. Фахові:

- здатність використовувати систему знань в галузі гуманітарних і професійно-орієнтованих дисциплін для забезпечення комунікації іноземними мовами в широкому плані;
- знання педагогіки середньої та вищої школи, методики викладання фахових дисциплін у ВНЗ;
- здатність використовувати теоретичні знання з методології наукової творчості та практичні навички з організації наукових досліджень для професійної науково-дослідної діяльності;

Витяг з ОКХ

Згідно з вимогами освітньо-професійної програми студенти повинні

знати:

- основні поняття і категорії;
- залежність між мовою, мовленням і комунікацією;
- властивості висловлювання: референцію та пресупозицію;
- підходи до вивчення і моделі комунікації;
- дійсничні елементи висловлювання;
- правила реплікування;
- типи діалогічних єдностей;
- перформативні дієслова та теорію мовленнєвих актів;
- поняття дискурсу та його типів;
- принцип кооперації та максими комунікації;
- імплікатури та принцип ввічливості;
- поняття контексту та його типів;
- гендерні, культурні та соціальні фактори комунікації.

вміти:

- розрізняти мову, мовлення, комунікацію як лінгвістичні явища;
- встановлювати референтні зв'язки між висловлюванням та наміром мовця;
- визначати пресупозиції та її типи у висловлювання;

- використовувати відповідні дейктичні елементи у висловлюваннях та встановлювати взаємовідповідності між дейксисом у різних мовах;
- визначати перформативні дієслова;
- встановлювати типи мовленнєвих актів;
- визначати перлокутивні ефекти висловлювань;
- визначати типи реп лікування та структуру діалогів;
- розрізняти текст і дискурс;
- визначати типи дискурсів та володіти відповідними правилами дискурсивної поведінки;
- володіти стратегіями і тактиками спілкування;
- розрізняти комунікативні аплікатури;
- вирізняти різні максими принципу кооперації та підбирати відповідні комунікативні маркери та хеджи;
- володіти принципом ввічливості та його максимами

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МИКОЛАЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ В. О. СУХОМЛИНСЬКОГО
Кафедра німецької мови і літератури

ЗАТВЕРДЖУЮ

Проректор із науково-педагогічної
роботи _____

Н. І. Василькова

31 серпня 2016 р.

ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ОСНОВИ ТЕОРІЇ МОВНОЇ КОМУНІКАЦІЇ

Ступінь магістра

Галузь знань 03 Гуманітарні науки

035 Філологія

Код та найменування спеціальності

035.04 Германські мови та літератури (переклад включно)

Предметна спеціалізація

Німецька мова і література

Освітня програма

Факультет іноземної філології

Миколаїв – 2016

Програму розроблено та внесено: Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського

РОЗРОБНИК ПРОГРАМИ: Кирилюк Світлана Василівна, ст. викладач кафедри німецької мови і літератури, кандидат філологічних наук.

Програму схвалено на засіданні кафедри німецької мови і літератури
Протокол від «23» серпня 2016 року № _1_

Завідувач кафедри німецької мови і літератури _____ (Майстренко М.І.)

Програму погоджено навчально-методичною комісією філологічного факультету

Протокол від «28» серпня 2016 року № 1
Голова навчально-методичної комісії _____ (Васіна І.В.)

Програму погоджено навчально-методичною комісією університету

Протокол від «29» серпня 2016 року № 11
Голова навчально-методичної комісії університету _____ (Василькова Н. І.)

РОЗРОБЛЕНО ТА ВНЕСЕНО: Миколаївським національним університетом ім. В.О. Сухомлинського

Програма вивчення нормативної навчальної дисципліни «Основи теорії мовної комунікації» складена Кирилюк С. В. відповідно до освітньо-професійної програми підготовки ступеня магістра спеціальності спеціальності 035 Філологія, предметна спеціалізація 035.04 Германські мови та літератури (переклад включно), освітня програма: Німецька мова і література.

Предметом навчальної дисципліни є мовленнєві акти та типологія текстів.

Міждисциплінарні зв'язки курсу полягають в тому, що курс ознайомлює студентів з комунікативним аспектом сучасної науки про мову, допомагає зрозуміти закономірності кореляції ментальних, соціальних та лінгвістичних процесів, пов'язаних із багатофункціональністю мови, що допомагає студентам у вивченні прагматичної інтенції мовленнєвої поведінки.

Програма навчальної дисципліни складається з таких змістових модулів:

Змістовий модуль I. Загальні засади мовної комунікації.

Тема 1. Основні підходи до визначення комунікації

Тема 2. Комунікативний процес.

Тема 3. Висловлювання в структурі комунікативного акту.

Тема 4. Комунікативна особистість.

Тема 5. Категорія контакту.

Змістовний модуль 2. Вербальний та код в комунікації.

Тема 6. Невербальні засоби комунікації.

Тема 7. Гендерні аспекти спілкування.

Тема 8. Дискурс як форма мовленнєвої взаємодії.

Мета та завдання навчальної дисципліни

Метою курсу «Основи теорії мовної комунікації» є озброїти студентів

знаннями стосовно закономірностей вербальної комунікації, навчити студентів застосовувати одержані знання в процесі професійної (науково-дослідницької, викладацької) діяльності.

Основні програмні вимоги та завдання курсу:

- Ознайомлення із загальними засадами мовної комунікації;
- Характеристика складових мовної особистості (комунікативна, соціометрична, психологічна соціоінтерактивна, мовна);
- Розкриття сутності вербального контакту: характеристика підходів до його вивчення (лінгвоструктурний, лінгвокультурний);
- Визначення типів комунікативної поведінки і комунікативні ресурсів.

Згідно з вимогами освітньо-професійної програми студент оволодіває такими компетентностями:

I. Загальнопредметні:

- поглиблені знання в галузі мовознавства і літературознавства, сучасних інформаційних технологій в обсязі, необхідному для здійснення професійної діяльності;
- навички набуття, обробки, збереження та поширення професійної наукової інформації, фахова науково-інформаційна діяльність;
- професійні науково-дослідницькі та викладацькі навички.

II. Фахові:

- здатність використовувати систему знань в галузі гуманітарних і професійно-орієнтованих дисциплін для забезпечення комунікації іноземними мовами в широкому плані;
- знання педагогіки середньої та вищої школи, методики викладання фахових дисциплін у ВНЗ;
- здатність використовувати теоретичні знання з методології наукової творчості та практичні навички з організації наукових досліджень для професійної науково-дослідної діяльності;

Курс розрахований на 90 годин/3 кредита, що включає лекційні, практичні заняття та самостійну роботу.

Інформаційний обсяг навчальної дисципліни

Тема 1. Основні підходи до визначення комунікації

Предмет і завдання курсу «Основи теорії мовної комунікації». Зв'язок курсу з іншими дисциплінами. Наукові підходи, які використовуються до «Основи теорії мовної комунікації». Спілкування та діяльність. Стили спілкування. Чим відрізняється спілкування від комунікації. Ознаки та функції спілкування. Типові визначення комунікації.

Тема 2. Комунікативний процес.

Комунікативний процес: природа, структура, аспекти. Форми комунікативного процесу. Види комунікації. Комунікативний акт і мовленнєвий акт. Класифікація мовленнєвих актів (за Джоном Сьорлем).

Тема 3. Висловлювання в структурі комунікативного акту.

Поняття про інформаційні та фатичні акти. Значення і смисл. Складники смислу висловлювання: а) референт і референція, б) пресупозиція, в) імплікатура. Іntenція та референція. Вибір і презентація референта в комунікативному акті. Мовні стереотипи.

Тема 4. Комунікативна особистість.

Поняття про мовну й комунікативну особистість, їх характеристики й параметри. Комунікативна компетенція як вміння мовця будувати ефективну мовленнєву поведінку. Соціальні й комунікативні ролі комунікантів, їх комунікативні позиції. Адресант і адресат у структурі КА, їхні ролі. Комунікативні стратегії й тактики. Типологія комунікативних стратегій. Поняття про комунікативні невдачі, шляхи їх усунення.

Тема 5. Категорія контакту.

Суть категорії контакту, його складники. Умови успішного спілкування. Принцип кооперації, його максими: а) максима кількості; б) максима релевантності; в) максима якості (істинності), ТМК про лжу в мовній комунікації; г) максима манери (способу). Поняття увічливості в ТМК. Принцип увічливості Г.П. Грайса, його максими. Конфлікти максимум увічливості.

Тема 6. Невербальні засоби комунікації.

Фонація. Кінесика. Жести у системі невербальних засобів комунікації. Види жестів. Ритмічні жести. Емоційні жести. Жести-знаки. Вказівні жести. Образотворчі жести. Жести-символи. Роль жестів у виникненні звукової мови. Інші невербальні засоби комунікації. Мова прапорів. Мова свисту. Мова музичних інструментів. Мова вигуків.

Тема 7. Гендерні аспекти спілкування.

Соціальний статус. Соціальні ролі. Опозиція «чоловіче – жіноче». психологічні, комунікативні та лінгвістичні особливості чоловіків і жінок

Тема 8. Дискурс як форма мовленнєвої взаємодії.

Діалогічний дискурс. Інституційні дискурси. Науковий дискурс. Педагогічний дискурс. Політичний дискурс.

Рекомендована література

Базова

1. Бацевич Ф.С. Вступ до лінгвістичної генології: Навчальний посібник / Ф.С. Бацевич. – К., 2006.
2. Бацевич Ф.С. Основи комунікативної лінгвістики: Підручник / Ф.С. Бацевич. – К., 2004.
3. Гойхман О.Я., Надеина Т.М. Основы речевой коммуникации: Учебник / О.Я.Гойхман, Т.М. Надеина. – М., 1997.
4. Зернецька О.В. Глобальний розвиток систем масової комунікації і міжнародні відносини. – К.: Освіта, 1999. – 351 с.
5. Основы теории коммуникации: учебник / под ред. проф. М.А. Василика. – М.: Гардарики, 2003. – 615 с.
6. Почепцов Г. Г. Теорія комунікації. – К.: Видавничий центр “Київський університет”, 1999. – 308 с.

7. Dance F. The Concept of Communication // Journal of Communication. – 1970. – № 20. – P. 201-210.

Додаткова

8. Биркун Л.В. До питання про формування іншомовної дискурсної компетенції // Мова, освіта, культура: наукові парадигми і сучасний світ: Наук, вісник каф. ЮНЕСКО Київськ. держ. лінгвіст, ун-ту: Філологія. Педагогіка. Психологія. - К.: ВЦ КДЛУ, 2000. - С. 85-97

9. Богданов В.В. Классификация речевых актов // Личностные аспекты языкового общения. Межвуз. сб. науч. трудов. Калинин: Калининск. госуниверситет, 1989. - С.25-37

10. Бурбело В.Б. Типологія дискурсів у просторі мовленнєвої діяльності. // Вісник університету. Філологія. - Вип. 28. - К., 2000. - С. 6-9.

11. Гойхман О.Я., Надеина Т.М. Основы речевой коммуникации. -Учебник. - М.: ИНФРА-М, 1997. - 271 с.

12. Медведева Л.М. Мовленнєвий акт і контекст // Мовознавство. 1988, №2. - С.31-37.

13. Селиванова Е.А. Основы лингвистической теории текста и коммуникации: Могографич. учеб. пособие. - К.: ЦУЛ “Фитоцентр”, 2002. - 336 с.

14. Серль Дж.Р. Что такое речевой акт? /What is a speech act?/. - Новое в зарубежной лингвистике. - Вип. XVII. Теория речевых актов. - М.: Прогресс, 1986. - С. 151-194.

15. Buscha A., Linthout G. Geschäftskommunikation: Verhandlungssprache. - Ismaning, Max Hueber Verlag. – 1996. – 120 S.

Форма підсумкового контролю успішності навчання

Основними критеріями оцінювання навчальної діяльності студентів з курсу є її систематичність, активність і результативність.

Основною формою підсумкового контролю є **екзамен** як спосіб комплексної перевірки та диференційованого оцінювання якості засвоєння студентами навчального матеріалу з курсу. Контроль здійснюється у вигляді

модульних контрольних робіт, комп'ютерних тестів на освітньому просторі університету. Для оцінювання використовується національна чотирьохбальна шкала: відмінно, добре, задовільно, незадовільно; європейська шкала: А, В, С, D, E, FX, F.

Засоби діагностики успішності навчання:

Тестування, усне та письмове опитування, самостійна робота, виконання практичних завдань.

60% балів студенти накопичують на заняттях та під час поточного контролю, що регламентується робочою програмою викладача, 40% балів студенти набирають на іспиті.

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МИКОЛАЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ В. О. СУХОМЛИНСЬКОГО
Кафедра німецької мови і літератури**

ЗАТВЕРДЖУЮ

Проректор із науково-педагогічної
роботи _____

Н. І. Василькова

31 серпня 2016 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ОСНОВИ ТЕОРІЇ МОВНОЇ КОМУНІКАЦІЇ

Ступінь магістра

Галузь знань 03 Гуманітарні науки

035 Філологія

Код та найменування спеціальності

035.04 Германські мови та літератури (переклад включно)

Предметна спеціалізація

Німецька мова і література

Освітня програма

Факультет іноземної філології

Робоча програма навчальної дисципліни «Основи теорії мовної комунікації» складена Кирилюк С. В. відповідно до освітньо-професійної програми підготовки ступеня магістра спеціальності 035 Філологія, предметна спеціалізація 035.04 Германські мови та літератури (переклад включно), освітня програма: Німецька мова і література.

Розробник: Кирилюк Світлана Василівна, ст. викладач кафедри німецької мови і літератури, кандидат філологічних наук _____ (Кирилюк С.В.)

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри німецької мови і літератури

Протокол № 1 від «23» серпня 2016 р.

Завідувач кафедри _____ (Майстренко М. І.)

«23» серпня 2016 р.

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, напрям підготовки, освітньо-кваліфікаційний рівень	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	
Кількість кредитів – 3	Галузь знань 03 Гуманітарні науки	Нормативна	
	035 Філологія		
Модулів – 1	<u>035.04 Германські мови та літератури (переклад включно)</u>	Рік підготовки:	
Змістових модулів – 2			5-й
Індивідуальне науково-дослідне завдання		Семестр	
Загальна кількість годин 90			
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 2 самостійної роботи студента – 4	Освітньо-кваліфікаційний рівень: магістр	-	12 год.
		Практичні, семінарські	
			18 год.
		Лабораторні	
		-	-
		Самостійна робота	
		-	60 год.
		ІНДЗ: .	
Вид контролю: екзамен			

Мета та завдання навчальної дисципліни

Метою курсу «Основи теорії мовної комунікації» є озброїти студентів знаннями стосовно закономірностей вербальної комунікації, навчити студентів застосовувати одержані знання в процесі професійної (науково-дослідницької, викладацької) діяльності.

Основні програмні вимоги та завдання курсу:

- ознайомлення із загальними засадами мовної комунікації;
- характеристика складових мовної особистості (комунікативна, соціометрична, психологічна соціоінтерактивна, мовна);

- розкриття сутності вербального контакту: характеристика підходів до його вивчення (лінгвоструктурний, лінгвокультурний);
- визначення типів комунікативної поведінки і комунікативні ресурсів.

Згідно з вимогами освітньо-професійної програми студент оволодіває такими компетентностями:

I. Загальнопредметні:

- поглиблені знання в галузі мовознавства і літературознавства, сучасних інформаційних технологій в обсязі, необхідному для здійснення професійної діяльності;
- навички набуття, обробки, збереження та поширення професійної наукової інформації, фахова науково-інформаційна діяльність;
- професійні науково-дослідницькі та викладацькі навички.

II. Фахові:

- здатність використовувати систему знань в галузі гуманітарних і професійно-орієнтованих дисциплін для забезпечення комунікації іноземними мовами в широкому плані;
- знання педагогіки середньої та вищої школи, методики викладання фахових дисциплін у ВНЗ;
- здатність використовувати теоретичні знання з методології наукової творчості та практичні навички з організації наукових досліджень для професійної науково-дослідної діяльності.

Програма навчальної дисципліни «Основи теорії мовної комунікації»

Змістовий модуль I. Загальні засади мовної комунікації.

Тема 1. Основні підходи до визначення комунікації

Тема 2. Комунікативний процес.

Тема 3. Висловлювання в структурі комунікативного акту.

Тема 4. Комунікативна особистість.

Тема 5. Категорія контакту.

Змістовний модуль 2. Вербальний та код в комунікації.

Тема 6. Невербальні засоби комунікації.

Тема 7. Гендерні аспекти спілкування.

Тема 8. Дискурс як форма мовленнєвої взаємодії.

Структура навчальної дисципліни.

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин											
	Денна форма						Заочна форма					
	Усього	у тому числі					Усього	у тому числі				
		л	п	ла б	ін д	ср		л	п	ла б	ін д	ср
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Модуль 1												
Змістовий модуль № 1.												
Тема 1. Основні підходи до визначення комунікації.	10	2	2			6						
Тема 2. Комунікативний процес та його складові.	10	2	2			6						
Тема 3. Висловлювання в структурі комунікативного акту.	10	2	2			6						
Тема 4. Комунікативна особистість.	10	2	2			6						
Тема 5. Категорія контакту.	10	2	2			6						
Змістовий модуль № 2												
Тема 6. Невербальні засоби комунікації.	10	2	2			6						
Тема 7. Гендерні аспекти	14		2			12						

спілкування.												
Тема 8. Дискурс як форма мовленнєвої взаємодії. МКР	16		2			12						
Разом	90	12	18			60						

Теми лекційних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
2 семестр		
1	Основні підходи до визначення комунікації.	2
2	Комунікативний процес та його складові..	2
3	Висловлювання в структурі комунікативн. акту..	2
4	Комунікативна особистість.	2
5	Категорія контакту.	2
6	Невербальні засоби комунікації.	2
	Разом за 2 семестр	12

Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
2 семестр		
1	Предмет і завдання курсу	2
2	Витоки теорії мовної комунікації.	2
3	Мовленнєвий акт і комунікативний акт.	2
4	Повідомлення у структурі комунікативного акту.	2
5	Адресант і адресат у структурі комунікативного акту.	2
6	Комунікативний кодекс. Принцип кооперації.	2
7	Код у структурі комунікативного акту	2
8	МКР. Аналіз комунікативного акту	2
9	Інституційні дискурси. Науковий дискурс Педагогічний дискурс. Політичний дискурс.	2
	Разом за 2 семестр	18

Самостійна робота

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
-------	------------	-----------------

2 семестр		6
1	Основні поняття теорії мовної комунікації.	6
2	Теорія мовленнєвих актів.	6
3	Сприйняття мовлення у спілкуванні.	6
4	Успішність мовленнєвої взаємодії	
5	Національно-культурна специфіка мовної комунікації.	6
6	Міжкультурна комунікація . Соціальні чинники.	6
8	Категорія контакту	6
9	Невербальні засоби спілкування	6
8	Гендерні аспекти	12
9	Інституційні дискурси. Науковий дискурс. Педагогічний дискурс. Політичний дискурс	12
	Разом за 2 семестр	60

Методи навчання

Лекційні, практичні заняття, самостійна робота з навчальною та довідковою літературою, виконання модульної контрольної роботи та консультації.

Методи контролю

Поточне усне опитування, оцінка виконання самостійної роботи, модульної контрольної роботи, письмове поточне тестування і підсумковий тест.

Програма має прикладний характер.

Цілі та зміст цих видів контролю відповідають цілям та змісту навчання. Порядок нарахування балів і виставлення оцінок під час виконання студентами контрольних завдань зумовлено обраними видами контролю і є зручним і практичним. Результати контролю виступають показниками успішності студентів, які можна співвіднести з очікуваними навчальними досягненнями в оволодінні іноземною мовою.

Розподіл балів, які отримують студенти

Поточне тестування та самостійна робота					МКР	Накопичувальні бали/ Сума
Модуль 1						
T1	T2	T3	T4	T5	50	180
13	13	13	13	13		
Модуль 2						
T1	T2	T3				
22	22	21				

Шкала оцінювання: національна та ECTS

ОЦІНКА ЄКТС	СУМА БАЛІВ	ОЦІНКА ЗА НАЦІОНАЛЬНОЮ ШКАЛОЮ	
		екзамен	залік
A	90-100	5 (відмінно)	5/відм./зараховано
B	80-89	4 (добре)	4/добре/ зараховано
C	65-79		
D	55-64	3 (задовільно)	3/задов./ зараховано
E	50-54		
FX	35-49	2 (незадовільно)	Не зараховано

Поточний та підсумковий контроль здійснюється у вигляді усного опитування, оцінки виконання самостійної роботи модульної контрольної роботи, комп'ютерних тестів на освітньому просторі університету. Для оцінювання використовується національна чотирьохбальна шкала: відмінно, добре, задовільно, незадовільно; європейська шкала: A, B, C, D, E, FX, F. 60% балів студенти накопичують на заняттях та під час поточного контролю, що регламентується робочою програмою викладача, 40% балів студенти набирають на іспиті.

Рекомендована література

Базова

1. Бацевич Ф.С. Вступ до лінгвістичної генології: Навчальний посібник / Ф.С. Бацевич. – К., 2006.
2. Бацевич Ф.С. Основи комунікативної лінгвістики: Підручник / Ф.С. Бацевич. – К., 2004.
3. Гойхман О.Я., Надеина Т.М. Основы речевой коммуникации: Учебник / О.Я.Гойхман, Т.М. Надеина. – М., 1997.
4. Зернецька О.В. Глобальний розвиток систем масової комунікації і міжнародні відносини. – К.: Освіта, 1999. – 351 с.
5. Основы теории коммуникации: учебник / под ред. проф. М.А. Василика. – М.: Гардарики, 2003. – 615 с.
6. Почепцов Г. Г. Теорія комунікації. – К.: Видавничий центр “Київський університет”, 1999. – 308 с.
7. Dance F. The Concept of Communication // Journal of Communication. – 1970. – № 20. – P. 201-210.

Додаткова

8. Биркун Л.В. До питання про формування іншомовної дискурсної компетенції // Мова, освіта, культура: наукові парадигми і сучасний світ: Наук, вісник каф. ЮНЕСКО Київськ. держ. лінгвіст, ун-ту: Філологія. Педагогіка. Психологія. - К.: ВЦ КДЛУ, 2000. - С. 85-97
9. Богданов В.В. Классификация речевых актов // Личностные аспекты языкового общения. Межвуз. сб. науч. трудов. Калинин: Калининск. госуниверситет, 1989. - С.25-37
10. Бурбело В.Б. Типологія дискурсів у просторі мовленнєвої діяльності. // Вісник університету. Філологія. - Вип. 28. - К., 2000. - С. 6-9.
11. Гойхман О.Я., Надеина Т.М. Основы речевой коммуникации. -Учебник. - М.: ИНФРА-М, 1997. - 271 с.
12. Медведева Л.М. Мовленнєвий акт і контекст // Мовознавство. 1988, №2. - С.31-37.

13. Селиванова Е.А. Основы лингвистической теории текста и коммуникации: Монографич. учеб. пособие. - К.: ЦУЛ “Фитоцентр”, 2002. - 336 с.

14. Серль Дж.Р. Что такое речевой акт? /What is a speech act?/. - Новое в зарубежной лингвистике. - Вып. ХУІІ. Теория речевых актов. - М.: Прогресс, 1986. - С. 151-194.

15. Buscha A., Linthout G. Geschäftskommunikation: Verhandlungssprache. - Ismaning, Max Hueber Verlag. – 1996. – 120 S.

Інформаційні ресурси

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/9431>

<http://ktpam.kpi.ua/ru/node/292>

<https://ru.scribd.com/doc/210299871>

ЗАСОБИ ДІАГНОСТИКИ НАВЧАЛЬНИХ ДОСЯГНЕНЬ СТУДЕНТІВ

При кредитно-модульній системі організації навчального процесу зміст навчальної дисципліни розподіляється на змістові модулі. Цей розподіл подається в робочій навчальній програмі, а також викладачем на початку вивчення дисципліни. Змістовий модуль (розділ, підрозділ) навчальної дисципліни містить окремі модулі (теми) аудиторної та самостійної роботи студента. Кожен змістовий модуль оцінюється окремо.

Одним із важливих засобів підвищення ефективності навчального процесу є створення регулярної, активної, стимулюючої системи навчальної роботи студентів. Ця стимулювальна система проявляється в застосуванні різних видів контролю: поточний, модульний, підсумковий контроль знань.

Поточний контроль здійснюється в ході повсякденної роботи студентів на аудиторних заняттях під час проведення практичних, лабораторних, семінарських занять. Він має за мету перевірити рівень засвоєння матеріалу та підготовки до виконання конкретного завдання. Такий вид контролю стимулює в студентів прагнення до систематичної самостійної роботи, виконання завдань, підвищення інтересу до науки, формування почуття відповідальності.

Модульний контроль передбачає перевірку, оцінку і корекцію засвоєння системних знань, умінь і навичок. У цьому випадку одиницею контролю виступають запитання декількох тем у відповідності до робочої навчальної програми.

Підсумковий контроль знань студентів застосовується для перевірки успішності студентів на окремих завершених етапах навчання і здійснюється у формах семестрового контролю (залік, іспит).

Проведення контролю та оцінки знань, умінь і навичок забезпечувалося різноманітними індивідуальними засобами діагностики

Наприкінці вивчення будь якої дисципліни, викладач виставляє кінцеву оцінку студенту, згідно з його успішністю, особистими досягненнями та роботою. Кінцева оцінка виставляється як за національною 4-х та 2 бальною шкалою (зараховано, незараховано), так і за шкалою ECTS.

Оцінку "відмінно" (90-100 балів, за шкалою ECTS – "A") студент отримує якщо: володіє глибокими і дійовими знаннями навчального матеріалу, аргументовано використовує їх у нестандартних ситуаціях, виявляє неординарні творчі здібності в навчальній діяльності; вільно володіє науковими термінами, уміє знаходити джерела інформації, аналізувати їх та застосовувати у практичній діяльності або в науково-дослідній роботі. Відповідь студента повна, вичерпна, насичена термінологією з курсу; визначається точністю, послідовністю і логічністю; відповідає мовним нормам. У ході відповіді студент розкриває питання, передбачені для самостійного опрацювання, наводить приклади на підтвердження теоретичного матеріалу.

"Дуже добре" (80-89 балів, "B") характеризується тим, що – студент володіє глибокими і міцними знаннями, здатний використовувати їх у нестандартних умовах, може робити аргументовані висновки, практично

оцінювати окремі нові факти, явища, процеси. Вирішує творчі завдання, здатен сприймати іншу позицію, як альтернативу, знає суміжні дисципліни, в навчанні користується додатковими джерелами інформації. Відповідь його повна, логічна і обґрунтована.

Для оцінки успішності – "добре" (65-79 бали, "C") – притаманно те, що студент володіє достатньо повними знаннями, вільно застосовує вивчений матеріал у стандартних умовах. Відповідь повна, вичерпна, насичена термінологією з курсу; визначається точністю, послідовністю і логічністю; однак трапляються незначні мовленнєві огріхи. У ході відповіді студент розкриває питання, передбачені для самостійного опрацювання, проте не завжди наводить приклади на підтвердження теоретичного матеріалу.

1. Студент, який отримав "задовільно" (55-64 бали, "D"), розуміє суть дисципліни, виявляє розуміння основних положень навчального матеріалу; може поверхово аналізувати події, ситуації, робити певні висновки, самостійно відтворити більшу частину матеріалу. У той час як оцінка "достатньо" (50-54 балів, "E") характеризує студента як такого, що має початковий рівень знань, Відповідь змістовна, однак неповна, репліки недостатньо вдалі, оскільки не враховують належним чином використання термінологічної лексики; порушується послідовність і логічність викладу думок; надається перевага невербальній комунікації; трапляються суттєві мовленнєві огріхи.

2. Оцінка "незадовільно" (35-59 балів, "FX") виставляється в тому разі, якщо студент мало усвідомлює мету навчально-пізнавальної діяльності; слабо орієнтується в поняттях, визначеннях; самостійне опрацювання навчального матеріалу не можливе. Студенту дається можливість складання іспиту/ заліку повторно. При кількості балів від 1 до 34 (незадовільна оцінка, "F") – студент не усвідомлює мету навчального предмета, навчально-пізнавальної діяльності, не орієнтується в поняттях, визначеннях, самостійне опрацювання навчального матеріалу неможливе. Студент бере участь в обговоренні теоретичних питань практичного заняття, проте, відповіді є недостатніми за обсягом (до 5-6 реплік), елементарними за змістом, зі значною кількістю помилок різного роду. Студент має пройти обов'язково повторний курс.

Розподіл балів, які отримують студенти

2 семестр – екзамен

60% - поточне тестування та самостійна робота

40% - екзамен

Поточне тестування та самостійна робота	МКР	Накопичувальні бали/
Модуль 1		

						Сума
T1	T2	T3	T4	T5	50	180
13	13	13	13	13		
Модуль 2						
T1	T2	T3				
22	22	21				

ОЦІНКА ЄКТС	СУМА БАЛІВ	ОЦІНКА ЗА НАЦІОНАЛЬНОЮ ШКАЛОЮ	
		екзамен	залік
A	90-100	5 (відмінно)	5/відм./зараховано
B	80-89	4 (добре)	4/добре/ зараховано
C	65-79		
D	55-64	3 (задовільно)	3/задов./ зараховано
E	50-54		
FX	35-49	2 (незадовільно)	Не зараховано

НАВЧАЛЬНІ–НАОЧНІ ПОСІБНИКИ, ТЕХНІЧНІ ЗАСОБИ НАВЧАННЯ

Інформаційні ресурси

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/9431>

<http://ktpam.kpi.ua/ru/node/292>

<https://ru.scribd.com/doc/210299871>

КОМПЛЕКС ЗАВДАНЬ ДЛЯ ЗМІСТОВНО-МОДУЛЬНИХ КОНТРОЛЬНИХ РОБІТ (МКР)

ТЕСТИ ДЛЯ МОДУЛЬНОГО КОНТРОЛЮ

I модуль

1. Міжкультурна мовна комунікація – це наука, яка вивчає:

а) особливості спілкування між усіма живими істотами на планеті Земля;

б) особливості вербального та невербального спілкування людей, що належать до різних національних та лінгвокультурних спільнот;

в) особливості вербального та невербального спілкування освічених людей.

2. Етос – це:

а) прийнята в межах певної суспільної групи чи культури ієрархія цінностей, принципів і постулатів спілкування;

б) історично сформована на певній території стійка сукупність людей, що мають спільні риси і стабільні особливості культури та мови, психологічного складу, а також усвідомлюють свою єдність і відмінність від інших подібних соціальних спільнот;

в) велика спільнота людей, об'єднаних за національною етнічною, державною або релігійною належністю.

3. Ксенофобія – це:

а) психічний розлад, що виявляється у страху перед дівчатами на ім'я Ксенія;

б) комунікативні традиції уникати певних мовних виразів або порушувати деякі теми спілкування в певних комунікативних ситуаціях;

в) різке несприйняття особистістю чи національною спільнотою чужої культури, мови, поведінки, манери спілкування тощо, яке може виявлятися у формі дискримінації за національно-культурними ознаками.

4. Усі національні стереотипи завжди:

а) адекватно відображають реальність;

- б) абсолютно помилкові;
- в) більшою чи меншою мірою помилкові.

5. Едвард Сепір і Бенджамін Уорф – це автори:

- а) терміна «стереотип»;
- б) теорії відносності;
- в) гіпотези лінгвістичної відносності.

6. Аксиологія – це:

а) наука, яка вивчає питання, пов'язані з людськими цінностями, оцінками, етичними та естетичними ідеалами;

б) часова картина світу;

в) наука, яка вивчає взаємодію культури і мови, узагальнює всі можливі способи збереження і передавання інформації про культуру народу за допомогою мови.

7. Комунікація – це:

а) проживання у комуні;

б) акт або процес передачі або/й одержання інформації іншим людям або живим істотам за допомогою вербальних і невербальних засобів;

в) наука, яка досліджує історію Радянського Союзу.

8. За німецьким мовознавцем В. Фон Гумбольдтом, мова – це:

а) «мозок народу»;

б) «руки народу»;

в) «душа народу».

9. Ономатопи – це:

а) звуконаслідувальні слова;

б) фразеологізми;

в) «хибні друзі перекладача».

10. Лексична інтерференція – це:

а) дефекти дикції;

б) внутрішня форма слова;

в) явище перенесення особливостей рідної мови на іншу, виучувану мову, наслідком чого є помилки у мовленні тих, хто послуговується цими мовами.

II модуль

1. Вербальна комунікація – це комунікація за допомогою:

- а) засобів природної людської мови;
- б) самих дієслів;
- в) зображень.

2. Кінесика – це:

- а) вираз обличчя, погляд, зоровий контакт;
- б) рухи тіла: жести, хода, пози, потирання рук, почухування;
- в) інтонація, паузи, висота і сила голосу.

3. Жести – це:

- а) складники невербальної комунікації;
- б) складники вербальної комунікації;
- в) не є складниками а ні вербально, а ні невербальної комунікації.

4. Вузькоконтекстна культура – це тип національної культури, в якій інформація під час комунікації:

- а) експлікується лише з урахуванням культурологічного та ситуативного контекстів;
- б) передається лише представниками своєї культури;
- в) передється у максимально вербалізованій формі.

5. Етностилістика – це:

- а) стиль в одязі, який втілює в життя традиції різних народів;
- б) галузь етнології і міжкультурної комунікації, яка досліджує усталені національні особливості комунікативної поведінки;
- в) індивідуальна чи колективна стабільна форма комунікативної поведінки людини чи лінгвокультурної спільноти людей, яка виявляється в процесі спілкування.

6. Е. Холл запропонував:

- а) протиставлення індивідуалістських і колективістських культур;
- б) протиставлення вузькоконтекстних і ширококонтекстних культур;
- в) протиставлення культур за дистанцією влади.

7. Поняття «ноосфера» запропонували:

- а) А. Ейнштейн та його учень Д. Бом;
- б) французькі математик Е. Леруа та палеонтолог і філософ

П. Т. Де Шарден;

в) український науковець В. Вернадський під впливом вчення Арістотеля.

8. За В. Вернадським, мова – це:

- а) «пальне людської культури»;
- б) «енергія людської культури»;
- в) «вічний двигун людської культури».

9. Людина мовна – це:

- а) Homo sapiens;
- б) Homo lingualis;
- в) Lingua mentalis;
- г) Homo erectus.

10. Г.-В. Лейбніц намагався створити першу штучну раціональну мову:

- а) на базі західноєвропейських мов – Esperanto;
- б) на базі реформованого Есперанто – Ido;
- в) на базі латини – Lingua Generalis.

ІНСТРУКТИВНО-МЕТОДИЧНІ МАТЕРІАЛИ ДО ЛЕКЦІЙНИХ ЗАНЯТЬ

План лекційного заняття № 1

Тема: ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ КОМУНІКАЦІЇ

Мета: ознайомитись з принципами, змістом дисципліни «Основи теорії мовної комунікації», виховувати зацікавленість дисципліною, прагнення отримувати нові знання самостійно.

План:

1. Предмет і завдання курсу «Основи теорії мовної комунікації». Зв'язок курсу з іншими дисциплінами. Наукові підходи, які використовуються до «Основи теорії мовної комунікації»
2. Спілкування та діяльність. Стилi спілкування.
3. Чим відрізняється спілкування від комунікації. Ознаки та функції спілкування.
4. Типові визначення комунікації.

Література:

1. Бацевич Ф.С. Вступ до лінгвістичної генології: Навчальний посібник / Ф.С. Бацевич. – К., 2006.
2. Бацевич Ф.С. Основи комунікативної лінгвістики: Підручник / Ф.С. Бацевич. – К., 2004.
3. Гойхман О.Я., Надеина Т.М. Основы речевой коммуникации: Учебник / О.Я.Гойхман, Т.М. Надеина. – М., 1997.
4. Зернецька О.В. Глобальний розвиток систем масової комунікації і міжнародні відносини. – К.: Освіта, 1999. – 351 с.
5. Основы теории коммуникации: учебник / под ред. проф. М.А. Василика. – М.: Гардарики, 2003. – 615 с.
6. Почепцов Г. Г. Теорія комунікації. – К.: Видавничий центр “Київський університет”, 1999. – 308 с.
7. Dance F. The Concept of Communication // Journal of Communication. – 1970. – № 20. – P. 201-210.

Конспект лекційного змісту

1. Предмет вивчення курсу «Основи теорії мовної комунікації» –конкретні акти спілкування в рамках теорії мовної комунікації, що склалася у вітчизняній науці на основі психологічної теорії діяльності, лінгвістичної прагматики, соціолінгвістики і лінгвістики тексту. Мовне спілкування розглядається як багаторівневе явище – у соціальному, комунікативному, психологічному і лінгвістичному аспектах. Головна мета курсу – вивчення феномена мовного спілкування, набуття вмінь і навичок правильно розуміти і аналізувати явища мовного спілкування, використовувати набуті знання у вивченні іноземних мов, перекладі та філологічних дослідженнях, загалом задля досягнення успіху в будь-якому виді спілкування.

Курс пов'язаний з такими гуманітарними дисциплінами: з філософією (а саме з теорією пізнання, аналітичною та комунікативною філософією), з логікою, із семіотикою (наукою про знакові системи), соціологією, психологією та педагогікою.

Як складова лінгвістики, теорія мовної комунікації (далі – ТМК) взаємодіє з усіма розділами традиційного мовознавства, з лінгвокраїнознавством; з суміжними дисциплінами, зокрема з риторикою; з методикою викладання іноземної мови

Курс «Основи теорії мовної комунікації» належить до числа новітніх дисциплін, упровадження яких зумовлене: 1) поступом новітніх лінгвістичних досліджень, 2) нагальними прикладними завданнями – новими (комунікативними) підходами до викладання й вивчення рідної та іноземних мов.

Об'єкт дослідження ТМК – людське (передовсім вербальне) спілкування, яке є умовою існування як кожної окремої людини, так загалом і людського суспільства. З усієї великої кількості трактувань спілкування можна виділити найголовніше: 1) спілкування – вид самостійної людської діяльності; 2) спілкування – атрибут інших видів людської діяльності; 3) спілкування – взаємодія суб'єктів.

Український теоретик і практик комунікацій Г.Г. Почепцов [Почепцов Г.Г., 1999] радить використовувати такі **наукові підходи** до цього об'єкта:

1. Традиційний підхід, що користується поняттями:

- герменевтики – науки, яка вивчає принципи розуміння тексту, способи його правильної інтерпретації;

- гомілетики – науки, що поєднує теологію і комунікацію, тобто всі питання релігійної комунікації;

- риторики – мистецтва правильного мовлення, науки про те, як впливати на людей своїм мовленням;

- філософії та логіки – наук, які тільки й дали змогу створити моделі реального спілкування людей;

- теорії аргументації – науки, що є, власне, відгалуженням логіки і вчить, як треба переконувати людей, шукати незаперечної аргументації для доказу власної думки або для спростування думки співбесідника.

2. Загальнотеоретичний підхід, що базується:

- на теорії комунікації – науці про теоретичні концепції стосовно загальних питань людського спілкування;

- теорії масової комунікації – науці про особливості спілкування з масовою аудиторією;

- семіотиці – науці про знаковий аспект комунікації, яка розглядає знак як вільне поєднання значення (змісту) і форми;

- теорії міжнародних комунікацій – науці, що розглядає такі різновиди діяльності, як урядові переговори, переклад як засіб міжнародного спілкування, менеджмент конфліктних міжнародних ситуацій.

3. Прикладний підхід, що виходить:

- з психоаналізу – науки, яка розглядає комунікативні процеси як такі, що дають можливість зазирнути в підсвідоме, у ту частину нашої психіки, яку звичайно закрито для інших індивідуальною цензурою;

- ділової комунікації – науки, яка вивчає найраціональніші способи розв'язання ділових проблем;

- теорії перформансу – науки, яка вивчає особливості поведінки індивідуума чи групи в присутності іншого індивідуума чи групи;

- теорії інформації – суто прикладної математичної науки;

- теорії комунікативних обмінів – науки про стратегію і тактику людської поведінки під час обміну інформацією. Так, сильний не дає інформації слабшому, оскільки не

розглядає його як вартого уваги співрозмовника (ділового партнера). Під час обміну інформацією сильний весь час вимагає зворотного зв'язку, оскільки він не впевнений, чи розуміє його партнер; слабкий навпаки – легко віддає свою інформацію, сподіваючись отримати від сильного хоча б мінімум корисної для себе інформації.

4. Філологічний підхід з використанням:

- лінгвістики – науки про мову, яка пояснює мовні форми, за допомогою яких саме й відбувається комунікація;

- семантики – науки, що вивчає значення мовних одиниць, бо без формалізації семантики неможливе будь-яке комп'ютерне моделювання людського мислення та спілкування. На ній базуються комп'ютерна лінгвістика, когнітивна лінгвістика, штучний інтелект;

- соціолінгвістики – науки, яка досліджує зв'язок соціальних і мовних структур;

- психолінгвістики – науки про еквіваленти мовних процесів у психіці;

- паралінгвістики – науки про процеси, які супроводжують мовну комунікацію, тобто про невербальні комунікації.

5. Психологічний і соціологічний підхід, що використовує:

- психологію – науку про поведінку окремого індивідуума, групи людей або народу в цілому згідно з менталітетом;

- соціологію – науку, що вивчає відносини соціальних структур.

2. СПІЛКУВАННЯ ТА ДІЯЛЬНІСТЬ. СТИЛІ СПІЛКУВАННЯ.

Уся система ставлення людини до інших людей реалізується у спілкуванні. Поняття "спілкування" є одним із центральних у системі психологічного знання. Соціальна функція спілкування полягає в тому, що воно є засобом передавання суспільного досвіду. Його специфіка визначається тим, що в процесі спілкування суб'єктивний світ однієї людини розкривається для іншої, відбувається взаємний обмін діяльністю, інтересами, почуттями та ін. У спілкуванні людина формується і самовизначається, виявляючи свої індивідуальні особливості. Результат спілкування – налагодження певних стосунків з іншими людьми. Завдяки спілкуванню здійснюється інтеграція людей, виробляються норми поведінки, взаємодії. Зв'язок людей у процесі спілкування є умовою існування групи як цілісної системи. Спілкування координує спільні дії людей і задовольняє потребу в психологічному контакті. Потреба у спілкуванні є однією з первинних потреб дитини. Вона розвивається від простих форм (потреба в емоційному контакті) до більш складних (співробітництво, інтимно-особисте спілкування). У процесі індивідуального розвитку змінюються мотиви спілкування. М.І. Лісіна окреслила такі стадії розвитку потреби дитини у спілкуванні: потреба в увазі та доброзичливості дорослого (перше півріччя життя), у співробітництві (ранній дошкільний вік), у зацікавленості дорослого потребами дитини (молодший та середній дошкільний вік), у взаєморозумінні та співпереживанні (старший дошкільний вік). Основні мотиви у спілкуванні дітей дошкільного віку – пізнавальні, ділові та особистісні.

Спілкування тісно пов'язане з діяльністю. Будь-яка форма спілкування є формою спільної діяльності, люди завжди спілкуються в процесі певної діяльності. Поєднання діяльності однієї людини з діяльністю інших людей утворює спільну діяльність. У спільній діяльності формуються не тільки суб'єкт-об'єктні (людина – предмет діяльності), а й суб'єкт-суб'єктні відносини (людина – людина). Сутність спілкування полягає у взаємодії суб'єктів діяльності.

Спілкування може розглядатися як сторона, умова діяльності або як окремих вид діяльності. Але зв'язок спілкування й діяльності полягає саме в тому, що завдяки спілкуванню діяльність організується. Розбудова плану спільної діяльності вимагає від кожної людини розуміння мети діяльності, засобів реалізації, розподілу функцій для її досягнення. Специфіка спілкування в процесі діяльності полягає у створенні можливості

організації та координації діяльності її окремих учасників. У спілкуванні відбувається збагачення діяльності, розвиваються й утворюються нові зв'язки та стосунки між людьми.

СТИЛІ СПІЛКУВАННЯ

Стилi спілкування – характерні способи встановлення і розвитку контактів. Найвиразнішими серед них є: **демократичний, авторитарний і суперечливий**.

Демократичний стиль будується на мовних і немовних засобах, які викликають у співрозмовника позитивне ставлення до змісту повідомлення. Він ґрунтується на гуманному ставленні до людини, супроводжується високою оцінкою партнера, орієнтацією на його сильні сторони. Це складна тактика спілкування, яка не завжди дає позитивний ефект. Це, швидше за все, мистецтво переходу від ділового до духовного рівня спілкування. Для оволодіння цим мистецтвом потрібне не тільки виховання, а й психологічна допомога (тренінги спілкування).

Авторитарному стилеві, поширеному в недемократичному суспільстві, притаманне вибіркове і здебільшого негативне ставлення до партнера, людини взагалі. Він будується на усереднюванні її індивідуально-психологічних особливостей, урахуванні вразливих місць, застосуванні засобів, що нав'язують певний погляд. Власне, це спілкування за зразком суб'єкт – об'єктних стосунків, коли партнера розглядають лише як засіб досягнення власної мети.

Суперечливий стиль – нестійка тактика спілкування, яка припускає елементи різних стилів. Це залежить не стільки від мети і змісту спілкування, скільки від стану суб'єкта.

Дослідження свідчать, що демократичний стиль спілкування є сприятливим і в офіційному, і в неофіційному спілкуванні. Проте він потребує більших зусиль від суб'єктів спілкування, особливо у системі стосунків “керівник – підлеглий”.

Взаємодіючи, люди використовують різноманітні способи впливу на партнерів. Найпоширенішими з них є: **зараження, навіювання, переконання, наслідування**.

Зараження – передача суб'єктом свого емоційного стану партнерам. Це давній механізм взаємодії людей, який виявляє себе під час ритуалів, танців членів первісної общини, релігійного екстазу, паніки тощо.

Навіювання характеризується вибірковим впливом, бо спрямоване на конкретну особу і розраховане на некритичне прийняття нею інформації.

Переконання – вплив партнера через спеціальний добір фактів, доказів, аргументів. Воно пов'язане з подоланням пізнавальних бар'єрів, викликаних попереднім досвідом суб'єкта. Людина не прийматиме цих аргументів, якщо вони суперечать її знанням, уявленням тощо. Результатом переконання є довіра до інформації, розуміння її обґрунтованості.

Наслідування – повторення людиною зразків поведінки, що їх демонструє оточення. Найяскравіше це виявляється у дитячому віці. Прикладом наслідування дорослих може бути дотримання ними моди – форми рольової поведінки у вигляді певних акцентів у мовленні, одязі, поставі, міміці, жестах.

Спілкуючись, кожен будує образ партнера, послуговуючись такими засобами, як ідентифікація і рефлексія.

Ідентифікація (з лат. – ототожнення) – уподібнення себе іншому, спроба поставити себе на його місце, проникнути у систему його смислів. Цей засіб виникає в процесі неусвідомлюваного наслідування дитиною дорослої людини, проте надалі він набуває форми особливої внутрішньої дії. Ідентифікація тісно пов'язана з емпатією – здібністю перейматися емоційними станами іншої людини через співпереживання.

Рефлексія (від лат. – відображення) у процесах спілкування – спосіб однієї людини зрозуміти іншу з погляду уявлень про себе. Причому цей процес має зворотний вплив: що глибше вона розбирається в інших, то повніше й об'єктивніше оцінює себе. Ця залежність посилюється за умови спільної діяльності. Коли ж люди малознайомі, образ часто будується на підставі зовнішніх, малоінформативних ознак.

Важливим елементом людського співжиття і взаємин є психологічні контакти і спілкування. Потреба в контакті з подібними до себе існує й у тваринному світі, однак спілкування – величезний дар, набуток суспільного буття людини. Завдяки спілкуванню людина пізнає світ, власну духовність, підтримує психологічний зв'язок з іншими людьми через засоби масової комунікації й безпосередні стосунки, без чого важко зберегти емоційний життєвий статус.

Спілкування – багатоплановий процес установа й розвитку контактів між людьми, який передбачає обмін інформацією, певну тактику і стратегію взаємодії, сприймання і розуміння суб'єктами спілкування один одного.

Спілкування історично склалося в процесі спільної діяльності людей, спочатку воно відіграло допоміжну роль: організовувало і супроводжувало певні дії. З ускладненням діяльності воно набуває відносної самостійності, починає виконувати специфічну функцію передачі наступним поколінням форм культури і суспільного досвіду.

В онтогенезі спілкування також поступово стає особливою діяльністю. Задовольняючи потребу в спілкуванні, дитина оволодіває мовленням, освоює соціальні норми, культуру, в цілому будує образ світу і свого особистого “Я”.

Метою спілкування є задоволення людьми своїх потреб, зокрема соціальних і духовних. Основними мотивами спілкування є потреби у пізнанні і самопізнанні, в духовному і емоційному контакті, у безпеці, у психологічному захисті, у визнанні, у престижі тощо.

У процесі спілкування відбувається перехід від одного рівня життя до іншого. Спілкуючись, людина виявляє себе індивідом і реалізує свої прагнення бути особистістю, громадянином професіоналом.

Спілкування властиве всім видам людської діяльності, але в деяких професіях воно з категорії, що супроводжує діяльність, переходить у категорію професійного. Прикладом може бути педагогічна діяльність, в якій спілкування є інструментом впливу на особистість.

Експерименти з позбавленням людини можливості спілкуватися, випадки виживання дітей, що виростили серед тварин, переконливо свідчать про те, що спілкування – необхідна умова повноцінного психічного розвитку індивіда, нормального життя.

3. ЧИМ ВІДРІЗНЯЄТЬСЯ СПІЛКУВАННЯ ВІД КОМУНІКАЦІЇ

Разом зі словом спілкування уживається й термін комунікація (англ. communication від лат. communicare – “перебувати у зв'язку, брати участь, об'єднуватися”). Комунікація від природи є конститувальним фактором суспільного розвитку. Немає спілкування – немає спільноти. Якщо ми, фантазуючи, припустимо, що суспільство, яке не розвивається, може бути без науки, освіти, то без спілкування, без передачі інформації суспільство існувати не може взагалі.

На ранніх етапах суспільного розвитку комунікація має виключно операціональний рефлексивно-поведінковий характер і залежить від вітальних, тобто життєвозабезпечувальних потреб людей. Люди об'єднувалися в колективи, групи з метою отримання їжі, будівництва житла тощо. У цій ситуації комунікація була знаряддям об'єднання у групи.

З суспільним розвитком і перетворенням комунікації у систему усвідомлених, цілеспрямованих дій, скерованих на процес свідомого встановлення й підтримання контактів між членами суспільства, спілкування могло набувати характеру творчого процесу, коли реакція комуніката прогнозувалася мовцем, думка “створювалася”, “пророблялася” у своїй уяві і була ніби витвором мовця.

Що загального між записом у щоденнику, переглядом телепередачі, бесідою з друзями, розмовою по телефону і вивченням меню? Усе це – форми комунікації. Підраховано, що люди витрачають на комунікацію більше часу, ніж на будь-яку іншу

діяльність. Проте більшість людей насилу зможе визначити, що таке “комунікація” та чим вона відрізняється від “спілкування”.

Комунікація – технічний процес обміну інформацією між двома і більше індивідами (або групами). Коли ми говоримо про комунікацію, нас перш за все цікавить те, як інформація передається. Поняття **комунікація** може вживатись у значенні:

- соціальна комунікація, спілкування між людьми та іншими соціальними суб'єктами;
- зв'язок за допомогою технічних засобів;
- певна система, за допомогою якої забезпечується сполучення між віддаленими об'єктами, наприклад: підземні комунікації, транспортні комунікації, каналізаційні комунікації тощо.

Спілкування – соціально – психологічний процес взаємодії двох і більше людей з приводу повідомленого. Люди на відміну від телефонного апарата, не просто передають інформацію. Вони її формують, уточнюють, розвивають, спотворюють, переживають і реагують на повідомлене.

Слово **комунікація** прийшло до нас через англійську мову (communication) від латинського *communicatio* – єдність, передача, з'єднання, повідомлення, пов'язаного з дієсловом (лат.) *communico* – роблю спільним, повідомляю, з'єдную, похідним від (лат.) *communis* – спільний. Російськими відповідно *общий, общество, общатся, общение, приобщить*. Як бачимо, ідея єдності, об'єднання, зв'язку зі спільнотою є визначальною для поняття комунікації, але є певна обмеженість слова спілкування щодо функціонування його у науковій і виробничій сферах. Наше слово має переважно нетермінологічний характер вживання, що зумовлено експансивним вторгненням кальки інтернаціонального слова *communication* через англійську та інші романо-германські мови у нашу науку й практику, оскільки питання вивчення процесів спілкування (комунікації) у західній науці було порушено набагато раніше, ніж в українській чи російській. Уже на початку ХХ століття “бурхливий розвиток преси, що досягла масових тиражів, а також документального й художнього кінематографа, активне впровадження радіо в побут привернули до них увагу, породили переконання, що ці мас-медіа мають неабияку владу над масовими аудиторіями, впливають на суспільну думку, змінюють ставлення та поведінку, нав'язують політичні орієнтації” [Зернецька, 1999]. Усе це певною мірою привело до тлумачення кальки англійського слова **комунікація** як терміна з багатозначною структурою і обмеженого вживання рідного слова спілкування на позначення, зокрема, процесів масової комунікації.

ОЗНАКИ ТА ФУНКЦІЇ СПІЛКУВАННЯ. ЗАКОНИ СПІЛКУВАННЯ

Спілкування, якщо воно відбувається, передбачає такі **ознаки**:

- 1) *комунікаторів* – тих, між ким відбувається спілкування, зокрема *комуніканта* – того, хто ініціює процес спілкування, є його адресантом, і *комуніката* – того, на кого спрямоване спілкування і хто є його адресатом;
- 2) духовно-інтелектуальну єдність тих, хто спілкується, – спільну свідомість, спільну культуру;
- 3) спільну форму духовного буття – мову;
- 4) при потребі загальнозрозумілі знакові системи, що замінюють мову в певних ситуаціях, – письмо, іноземні мови та інші знакові системи;
- 5) при потребі створені спільнотою засоби спілкування – книги, періодичні видання тощо;
- 6) соціально-психологічну здатність до спілкування – здатність говорити, висловлювати думки, почуття згідно з виконуваною соціальною функцією й соціальними приписами та здатність слухати, сприймати й розуміти висловлене залежно від соціальної функції слухача/читача, а також соціальних вимог.

Основними результатами успішного спілкування завжди є **взаємопорозуміння й згода**: згода слухача з мовцем, згода чинити, як того вимагає співрозмовник і ситуація. Процес спілкування може бути ускладнений суперечками, непорозумінням, але спілкування завжди має завершуватися повною згодою. Згода на 30% означає те, що

спілкування, на жаль, теж відбулося лише на 30%. Тому важливими під час спілкування є вміння й методи переконання співрозмовника, аби забезпечити повну згоду й уникнути конфліктності у комунікативній ситуації. Основний конфлікт під час спілкування – *це конфлікт між співрозмовниками за відсутності згоди через непорозуміння*. Комунікація завжди є тривалим процесом, що перебуває на стадії пошуку порозуміння й згоди. Комунікація – це не результат, це процес пошуку результату.

Функції спілкування у суспільстві:

- контактна (встановлення атмосфери обопільної готовності передавати і сприймати повідомлення та підтримувати взаємний зв'язок до завершення акту спілкування);
- соціальна (формування певного рівня культурної мовної компетенції, що дозволяє існувати у суспільстві);
- інформаційна (обмін інформацією, описами, запитаннями та відповідями);
- спонукальна (заохочення партнера, аудиторії або ж самого себе до виконання певних фізичних, фізіологічних, інтелектуальних, духовних та інших дій);
- координаційна (взаємне орієнтування й узгодження дій учасників спілкування щодо їх спільної діяльності);
- пізнавальна (адекватне сприйняття і розуміння змісту повідомлення а також взаємне розуміння намірів, установок, переживань, станів один одного);
- емотивна („обмін” емоціями, збудження у партнера чи аудиторії певних переживань, психічних станів тощо);
- прагматична (усвідомлення і фіксування свого місця в системі рольових, статусних, ділових, міжособистісних стосунків);
- впливова (спрямування на зміну стану, поведінки, ціннісно- мотиваційної сфери партнера: намірів, поглядів, думок, рішень, уявлень, потреб, рівня активності, смаків, норм поведінки, оцінних критеріїв тощо).

Закони спілкування описав російський вчений Й. Стернін.

- Закон дзеркального розвитку спілкування: один співрозмовник в процесі комунікації імітує стиль спілкування іншого. Це робиться людиною автоматичною, практично без втручання свідомості.
- Закон залежності результату спілкування від обсягу комунікативних зусиль: чим більше комунікативних зусиль затрачено, тим вища ефективність спілкування.
- Закон прогресуючого нетерпіння слухачів: чим довше говорить промовець, тим більшу неухважність і нетерпіння виявляють слухачі.
- Закон падіння інтелекту аудиторії із збільшенням її розміру: чим більше людей вас слухають, тим нижче середній інтелект аудиторії. Іноді це явище називають ефектом натовпу: коли слухачів багато, вони починають гірше "міркувати", хоча особистий інтелект кожної окремої людини при цьому, звичайно, зберігається.
- Закон первинного відторгнення нової ідеї: нова, незвична ідея, повідомлена співрозмовнику, в перший момент їм відкидається.
- Закон ритму спілкування: співвідношення говоріння й мовчання в мовленні кожної людини - величина постійна. Це значить, що кожній людині необхідно протягом дня певний час говорити й певний час мовчати.
- Закон мовного самонавіювання: словесне вираження ідеї або емоції формує цю ідею або емоцію у мовця. Якщо людина своїми словами пояснює що-небудь співрозмовнику, вона сама для себе краще з'ясовує суть повідомлюваного.
- Закон відторгнення публічної критики: людина відкидає публічну критику на свою адресу.
- Закон довіри до простих слів: чим простішими є думки і слова мовця, тим краще його розуміють і більше довіряють. Простота змісту і форми в спілкуванні – запорука комунікативного успіху.

- Закон притягування критики: чим більше людина виділяється з оточення (натовпу), тим більше про неї лихословлять і критикують її дії. Людина, яка виділяється, завжди стає об'єктом підвищеної уваги і «притягує» до себе критику.

- Закон комунікативних зауважень: якщо співрозмовник у спілкуванні порушує деякі комунікативні норми, інший співрозмовник відчуває бажання зробити йому зауваження, поправити його, змусити змінити комунікативну поведінку.

- Закон прискореного розповсюдження негативної інформації: негативна, здатна спричинити зміни в статусі людей інформація поширюється швидше в групах спілкування, ніж інформація позитивного характеру. Це пов'язано з підвищеною увагою людей до негативних фактів внаслідок того, що позитивне швидко сприймається людьми як норма і перестає обговорюватися.

- Закон спотворення інформації при її передачі («закон зіпсованого телефону»): будь-яка інформація, що передається, спотворюється прямо пропорційно до кількості осіб, які її передають. Це означає: чим більша кількість людей передає ту чи іншу інформацію, тим більша ймовірність спотворення інформації.

- Закон відхилення публічної критики: коли публічно критикують кого-небудь з того чи іншого приводу у присутності іншої людини, яка має аналогічні недоліки, ця людина критику від себе практично завжди відсторонює, вважаючи, що "у неї – зовсім інше".

- Закон детального обговорення дрібниць: люди схильні зосереджувати на обговоренні незначних питань і готові приділяти цьому більше часу, ніж обговоренню важливих проблем.

- Закон мовного посилення емоцій: емоційні вигуки людини підсилюють емоцію, що переживається нею.

- Закон мовного поглинання емоції: вербальний опис емоції, що переживається, поглинається мовою і зникає. Ось чому радять розповідати про неприємні переживання, емоції – таким чином людина швидше їх позбувається.

- Закон емоційного нівелювання логіки: в умовах емоційного збудження людина погано говорить і погано розуміє, що їй говорять.

Знання законів спілкування та вміння використовувати їх, якщо необхідно – протистояти їм – важлива складова комунікативних вмінь кожної людини, а особливо вчителя-мовника.

4.ТИПОВІ ВИЗНАЧЕННЯ КОМУНІКАЦІЇ

Нині в науці існує сотня визначень комунікації. Ще в 70-х роках ХХ ст. F. Dance у статті про поняття комунікації зафіксував 95 дефініцій і згрупував їх у 15 категорій [Dance F., 1970]. Польська дослідниця Н. Walińska de Hackbeil у 1975 році у своїй докторській дисертації «Поняття *комунікація* в американській теорії масової комунікації» [Walińska de Hackbeil Н., 1975] зафіксувала понад 200 дефініцій, що знайшла в американській літературі, і виділила в них 18 семантичних (значеннєвих) категорій. Польський комуніколог Т. Goban-Klas у своєму підручнику «Засоби масової комунікації і масова комунікація» наводить сім типових визначень комунікації [Goban-Klas Т., 1999: 42-43]: **комунікація як трансмісія** (трансляція, передача) інформації, ідей, емоцій, умінь; **комунікація як розуміння інших**, коли ми й самі прагнемо, щоб нас зрозуміли (комунікація як порозуміння); **комунікація як вплив** за допомогою знаків і символів на людей; **комунікація як об'єднання (творення спільноти)** за допомогою мови чи знаків; **комунікація як взаємодія** за допомогою символів; **комунікація як обмін** значеннями між людьми, які мають спільне в сприйманні, прагненнях і позиціях; **комунікація як складник суспільного процесу**, який виражає групові норми, здійснює громадський контроль, розподіляє ролі, досягає координації зусиль тощо.

У науковій літературі існує численна група тлумачень терміна «комунікація». Пор.: «комунікація – механізм, за допомогою якого забезпечуються існування та розвиток людських стосунків, який охоплює всі розумові символи, засоби їх передачі у просторі та

збереження у часі (Ч. Кулі), комунікація – у широкому сенсі – соціальне поєднання індивідів за допомогою мови та знаків, установлення загальнозначущих наборів правил для різної цілеспрямованої діяльності (К. Черрі), комунікація – це акт відправлення інформації від мозку однієї людини до мозку іншої людини (П. Сміт, К. Беррі, А. Пулфорд), комунікація – специфічний обмін інформацією, процес передачі емоційного та інтелектуального змісту (А.Б. Звєгінцев, А.П. Панфілов)” [цит. за Основи теорії комунікації, 2003: 11].

Уважно аналізуючи ці визначення, доходиш висновку, що це не є дефініції, які суперечать одна одній, вони лише доповнюють одна одну; кожне з визначень охоплює певний бік явища, даючи більш глибоке осягнення комунікації. Як зауважує український дослідник комунікації Г.Г. Почепцов, не варто перейматися тим, що існує сотня дефініцій [Почепцов Г.Г., 1999: 18]. Навіть той факт, що під комунікацією здавна розуміють ще й засоби транспорту, фізичного зв'язку (пошта, телефон, віз, коні, човен, потяг, річка, канал, море, каналізація тощо), зовсім не означає, що фізичні й знакові комунікації – абсолютно різні терміни. Ідея зв'язку в спілкуванні є домінуючою, і це дало підстави так широко вживати термін *комунікація* – на позначення засобів зв'язку взагалі. Цікавий випадок трапився у 1935 році з американським критиком і філософом К. Бурке, який написав книжку під назвою “*Treatise on Communication*”. Видавець змусив автора змінити назву, оскільки побоювався, що читачі сприймуть це як розвідку про пошту чи телефон. А була то книга про порозуміння між людьми [Goban-Klas T., 1999: 41].

Чи не визначення американського ученого Кулія, зроблене ним у 1909 році у книзі “*Social Organization*”, вплинуло на розуміння комунікації як засобу зв'язку? Під комунікацією ми розуміємо такий механізм, завдяки якому людські стосунки можуть існувати й розвиватися, тобто будь-які символи розуму, разом із засобами передачі їх у просторі й часі. Охоплює цей механізм вираз обличчя, позу і жестикуляцію, тон голосу, слова, письмо, друк, залізничні колії, телеграф, телефон чи щось ще, що може покоряти простір і час [Goban-Klas T., 1999: 45].

Як підсумок, можемо зазначити, що явище не залежить від дефініції, воно існує саме по собі. “Ми можемо продовжити список цих визначень, але чітко маємо усвідомити, що визначення самі по собі мають тільки те значення, що вони відповідають тій чи іншій моделі комунікації, що її хоче захищати, вивчати, впроваджувати дослідник” [Почепцов Г.Г., 1999: 19].

Власне, кожне визначення (чи кожна дефініція) є концептуальною теоретичною моделлю явища, що вивчається. До речі, на лекціях з багатьох дисциплін ви можете почути кілька різних визначень того чи іншого явища. Не поспішайте обурюватися. Лектор запропонує вам розглянути явище, що вивчається, під кутом зору своєї дисципліни, наприклад, під кутом зору психології, соціології тощо. Кожна окрема дисципліна так чи інакше актуалізує певний бік явища, що вивчається, і через призму окремої дисципліни буде дана дефініція. Треба вміти лише стикувати різні визначення, вміти об'єднувати різні наукові погляди на одне й те саме явище. Загрозливим у теоретичних, модельних побудовах є звуження терміна, зведення в абсолют одного якогось певного боку явища і нехтування іншими його складниками.

Ми з вами, як дослідники, подамо, так би мовити, свою модель комунікації, виразимо концептуально своє уявлення про спілкування. При цьому скористаємося вже існуючими, наведеними вище визначеннями й об'єднаємо їх в одне ціле. Це вигідно робити через те, що кожне з цих визначень відображає комунікацію в окремому ракурсі, а у сукупності вони відтворюють більш-менш цілісне явище комунікації у сучасному суспільстві.

Комунікація (спілкування, *рос.* общение, *англ.* communication) – це зумовлений ситуацією й соціально-психологічними особливостями комунікаторів *процес встановлення і підтримання контактів* між членами певної соціальної групи чи суспільства в цілому на основі духовного, професійного або іншого єднання учасників

комунікації, який відбувається у вигляді взаємопов'язаних інтелектуально-мисленневих та емоційно-вольових актів, опосередкованих мовою й дискретних у часі й просторі, – тобто у вигляді актів мовлення, актів паралінгвістичного характеру й психофізіологічного впливу, актів сприймання та розуміння і т.ін., що пов'язані з процесами збору фактів, їх зберігання, аналізу, переробки, оформлення, висловлення та при потребі поширення, сприймання і розуміння, відбуваються з використанням або без нього різних знакових систем, зображень, звуків (письмо, жести, міміка та ін.), засобів комунікації (газети, журнали, аудіовізуальні програми й т. ін.), засобів зв'язку (телефон, телеграф, транспорт тощо) і результатом яких є конкретна інтелектуально-мисленнева й емоційно-вольова поведінка співрозмовника, конкретні результати його діяльності, прийняті ним рішення, що задовольняють членів певної соціальної групи або суспільства в цілому.

Основним у цьому визначенні є розуміння комунікації як процесу, що виконує об'єднувальну функцію і не є тотожним мовленню. Це і буде темою нашої наступної лекції.

Комунікація може бути **усною, письмовою** або **друкованою**. Якщо усна комунікація дає можливість швидкого реагування обох сторін та передає всі нюанси особистого спілкування, то письмова та друкована здебільшого обслуговують публічну, організаційну та масову комунікацію. Особливу роль у цьому відіграють сучасні комунікаційні системи, такі, як Інтернет, де, сказати б, “електронна” комунікація досягла майже необмежених можливостей.

Значну роль відіграє поділ комунікації на **вербальну** та **невербальну**. **Вербальна** – це звичайне використання нами рідної чи іноземної мови. До **невербальної** належать міміка, жести, пози, одяг, зачіска, інтонація та тембр голосу тощо.

Засновники теорії комунікації, як правило, дотримуються слушної думки про відповідність комунікації тим завданням, що їх ставить перед собою суспільство. Так, коли суспільство кількісно збільшилося настільки, що діяльності різних розповідачів та глашатаїв стало вже недостатньо для його обслуговування, коли господарство ускладнилося і господар уже не міг тримати в пам'яті всі подробиці економічного життя, коли виникла потреба в документуванні різних законів та вимог верховної влади, тоді людство перейшло від використання тільки усного мовлення також і до писемної мови. Не слід забувати, що усна комунікація є обмеженою в часі та просторі: люди не можуть передавати щось у майбутнє чи розмовляти із людиною, котра перебуває десь в іншому місці чи в іншій країні. Ось чому виникла писемність (тобто письмова форма комунікації), що не знає таких обмежень. Винахід книгодрукування – це, між іншим, також відповідь на тодішні суспільні проблеми в галузі комунікацій. Із поширенням протестантизму в Західній Європі виникла потреба виготовлення сотень і тисяч ідентичних і без помилок примірників Біблії. Процес механічного друкування книжок не тільки успішно вирішив це конкретне завдання, а зробив і значно більше – створив належні засоби для справді масової комунікації: газети, книжки, журнали. Телевізійний етап додав своє: телебачення, Інтернет, факсимільний зв'язок тощо.

Засоби комунікації радикально перетворюють середовище, в якому живе та спілкується сучасна людина. Всеохоплююча мережа спілкування створює глобальну єдність людей, ліквідує простір та час у звичному розумінні, через що світ сприймається як одне ціле. Відбувається так звана глобалізація мас: міжнародні промислові та банківські корпорації, розвиток міжнародної торгівлі, рух капіталу й робочої сили “уніфікують” життя та споживання. Нові засоби зв'язку (Інтернет) не тільки забезпечують спілкування людей у будь-яких найвіддаленіших і важкодоступних місцях нашої планети, але й сягають навіть у космос, торкаються особистого життя кожного з нас. Нав'язувані телебаченням та ілюстрованими журналами зразки поведінки, зовнішності, “престижного” способу життя знеособлюють людей, позбавляють їх індивідуальності.

Такі тенденції розвитку сучасних масових комунікацій стали причиною небувалого зростання їхнього політичного впливу на суспільство, на формування суспільної думки. Виявляється, що нині вже недостатньо керувати поведінкою людей, щоб спрямувати події в

потрібному напрямку. На думку теоретиків комунікацій, необхідно керувати першопричинами поведінки, тобто тим, що люди думають та відчувають, формувати громадську думку та потрібні масові настрої. Теорія комунікацій дає рекомендації, що необхідно зробити, аби просунути індивідуума зі стадії формування латентного (неявного) ставлення до активного стану. Відтак особливого значення набуває знання основ теорії комунікації.

План лекційного заняття № 2

Тема: КОМУНІКАТИВНИЙ ПРОЦЕС

Мета: сформулювати поняття, уявлення про комунікативний процес, прищепити професійні якості (уважність, охайність, осмислене ставлення до процесу комунікації, аналітичний погляд на комунікативний процес).

План:

1. Комунікативний процес: природа, структура, аспекти.
2. Форми комунікативного процесу.
3. Види комунікації
4. Комунікативний акт і мовленнєвий акт.
5. Класифікація мовленнєвих актів (за Джоном Сьорлем)

Література:

1. Бацевич Ф.С. Вступ до лінгвістичної генології: Навчальний посібник / Ф.С. Бацевич. – К., 2006.
2. Бацевич Ф.С. Основи комунікативної лінгвістики: Підручник / Ф.С. Бацевич. – К., 2004.
3. Гойхман О.Я., Надеина Т.М. Основы речевой коммуникации: Учебник / О.Я.Гойхман, Т.М. Надеина. – М., 1997.
4. Зернецька О.В. Глобальний розвиток систем масової комунікації і міжнародні відносини. – К.: Освіта, 1999. – 351 с.
5. Основы теории коммуникации: учебник / под ред. проф. М.А. Василика. – М.: Гардарики, 2003. – 615 с.
6. Почепцов Г. Г. Теорія комунікації. – К.: Видавничий центр “Київський університет”, 1999. – 308 с.
7. Dance F. The Concept of Communication // Journal of Communication. – 1970. – № 20. – P. 201-210.

Конспект лекційного змісту

1. КОМУНІКАТИВНИЙ ПРОЦЕС: ПРИРОДА, СТРУКТУРА, АСПЕКТИ

Комунікативний процес є основою спілкування, організація якого залежить від розуміння системи й структури процесу, а також природи комунікативного акту.

Комунікація є важливим чинником існування суспільства. Суспільства без спілкування немає. Воно є тим процесом, який і забезпечує утворення суспільства (общение – общество; communication – community; спілкування – спільнота). Ми живемо у світі комунікації, пише Г.Г. Почепцов [Почепцов, 1999: 7], 70% свого часу людина витрачає на спілкування. Без ефективної комунікації зупинилося б багато виробничих процесів. Тому питання організації процесу спілкування (комунікативного процесу) є важливим для творення суспільства. Але правильна організація будь-якого процесу

неможлива без з'ясування його природи, побудови моделі процесу, що пов'язано з вивченням структури, факторів, які впливають на цей процес, системи актів, що становлять його основу.

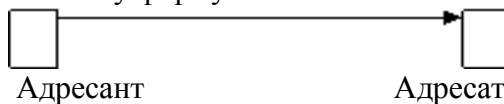
Розглядаючи комунікацію як явище, ми можемо виділити такі складники комунікації: суб'єкт комунікації, предмет комунікації, комунікативні засоби, комунікативний процес тощо. Комунікація є явищем системним, структурним, соціальним, історичним, психологічним й т.ін. Нас у цій лекції мають цікавити виключно **взаємодія** між суб'єктом і предметом комунікації, її характер, структура, спрямованість тощо. Так, предметом цієї взаємодії (предметом комунікації) є комунікат. Комунікативними засобами можуть бути знакові системи, засоби комунікації тощо. Комунікативний же процес є, власне, суттю спілкування; у нашому визначенні це безпосередньо процес встановлення й підтримання контактів. Але погляди на природу й структуру комунікативного процесу (комунікативної взаємодії) у науці різні. Ці погляди показані на моделях комунікації, які нам доведеться розглянути, щоб з'ясувати природу комунікативного процесу.

Досліджуючи природу комунікативного процесу, його можна характеризувати в кількох **аспектах**: (1) з погляду походження й формування (історичний аспект); (2) з погляду форми процесу спілкування (типологічний аспект); (3) з погляду кількості учасників та специфіки організації комунікативного процесу (видовий аспект); (4) з погляду сутнісного (онтологічний аспект); (5) з погляду характеристики учасників комунікативного процесу (рольовий аспект); (6) з погляду ефективності й дієвості процесу (функціональний аспект); (7) з погляду самотності й оригінальності організації процесу (стильовий аспект); (8) з погляду форми процесу (формальний аспект); (9) з погляду якості процесу (квалілогічний аспект); (10) з погляду використання засобів (інструментальний аспект); (11) з погляду духовного забезпечення процесу (культурологічний аспект); (12) з погляду інформаційного забезпечення (інформаціологічний аспект); (13) з погляду складників процесу (системний аспект); (14) з погляду зв'язків між складниками процесу (структурний аспект); (15) з погляду організації процесу (технологічний аспект); (16) з погляду характеру мовної організації процесу спілкування (мовленнєвий аспект).

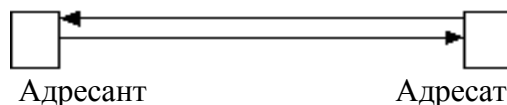
2. ФОРМИ КОМУНІКАТИВНОГО ПРОЦЕСУ.

Структура, характер, система комунікативного процесу так чи інакше відтворюються на основі форми участі комуніканта у процесі спілкування та форми взаємодії з предметом спілкування. Форми комунікативного процесу відрізняються насамперед одно- чи багатовекторністю процесу спілкування і здатністю перерозподіляти роль комуніканта у середовищі комунікаторів.

Необхідно виділяти одновекторну комунікацію. Вона має переважно побутовий сугестивний (лат. *suggestio*, від *suggero* навчаю, навіюю) характер, хоча цілком природно використовується і в професійній, виробничій, науковій сферах, а також має постійні ролі адресанта та адресата і монологічну форму мовлення.



Багатовекторна комунікація. Вона характеризується постійною зміною ролі адресанта і адресата та має діалогічну форму мовлення.



Одновекторна чи багатовекторна комунікація має ще й інші назви – **монологу та діалогу**. **Монолог** є одновекторним типом спілкування, що не вимагає комунікативної реакції комуніката. Як форма мовлення монолог являє собою найбільш розлоге й логічно

організоване повідомлення під час спілкування. У лінгвістичній науці виділяють монолог внутрішній, агітаційний (сугестивний), драматичний, ліричний, розповідний.

З погляду комунікації монолог є цікавим з тієї причини, що у ньому, як у мовній формі, криється одновекторне спілкування, яке характеризується природною спрямованістю процесу комунікації від адресанта до адресата. Найчастіше такого типу спілкування дотримуються в ЗМК, коли комунікація являє собою процес спілкування з масою або публікою, хоч і на персональному рівні подібна односпрямованість процесу цілком можлива. Недоліком монологічного спілкування є те, що результативність процесу комунікації безпосередньо не береться до уваги і стає незрозумілим, успішно чи неуспішно завершилося спілкування. Реакція комуніката при цьому може відстежуватися спеціальними соціологічними службами; результати такого обстеження можуть свідчити про успіх чи неуспіх процесу комунікації.

Ще один багатовекторний тип комунікативного процесу – це **діалог**, що є розмовою між двома або кількома особами. Особливістю діалогічного спілкування є зміна ролей адресанта й адресата. Ініціатива у спілкуванні переходить від одного до іншого. Адресант стає адресатом і навпаки. Завдяки новітнім технологіям ця багатовекторність робить масове спілкування багатограним і повноцінним, оскільки створюються умови для ефективного обміну інформаційними продуктами, більш повно реалізуються інтереси маси, задовольняються індивідуальні потреби, своєчасно уточнюються позиції її представників.

3. ВИДИ КОМУНІКАЦІЇ

Сучасний комунікативний простір є складною системою, в якій людина поводиться і спілкується неоднаково в різних ситуаціях та за певних обставин. У теорії комунікації поділ на ті чи інші види комунікації здійснюють на різних підставах, отже, їх кількість у наукових джерелах суттєво відрізняється.

За кількістю співрозмовників виокремлюють:

1) внутрішню комунікацію (автокомунікацію), коли людина розмовляє із собою наодинці;

2) міжособистісну комунікацію:

— комунікацію в малих групах (3—5 співрозмовників), наприклад розмова друзів, колег по роботі, навчанню, у сімейному колі тощо;

— публічну комунікацію (20—30 і більше співрозмовників), зокрема виступ перед аудиторією, у якій є функціональний поділ: активний промовець і пасивна аудиторія;

— організаційну комунікацію, коли люди працюють в одній установі (організації), вони пов'язані багатьма комунікативними ситуаціями, насамперед ієрархічними: начальник — підлеглий, вищий — нижчий за посадою тощо. Тут може виникати розбіжність між формальними (призначеними) та дійсними лідерами;

— масову комунікацію (1000 і більше учасників), що охоплює діяльність засобів масової інформації (ЗМІ): газет, журналів, телебачення, радіо.

Ці різновиди комунікації функціонують у межах однієї мови та однієї культури. Проте оскільки у світі існує приблизно 3500 мов, то, стаючи співрозмовниками, представники різних мов та культур вступають у міжнародну, або міжкультурну, комунікацію, оволодіння якою також вимагає особливих навичок та вмій.

У всіх випадках ідеться про комунікацію між індивідами, бо лише завдяки їм можливі міжгрупові контакти та масова комунікація загалом. Отже, більшість видів комунікації проявляється у формі міжособи-стісної комунікації — спілкування між двома індивідами, процесу одночасної взаємодії співрозмовників (комунікантів) та їх впливу один на одного.

Функціональний підхід до класифікації видів комунікації дає змогу виокремити такі види комунікації:

1) інформативна комунікація — це передавання інформації про навколишній світ, коли функціонують комунікатор та реципієнт. При цьому очікується, що будь-які інформаційні повідомлення — правдиві, не суперечливі та виражають неупереджений погляд на факти або події, про які йдеться;

2) афективно-оцінна комунікація — комунікація, що ґрунтується на вираженні або позитивних, або негативних почуттів відповідно до співрозмовника. У цьому виді комунікації відсутнє об'єктивне викладення фактів, натомість наявна упередженість. Етнічні упередження, стереотипи, пересічні думки, плітки — це форми афективно-оцінної комунікації. Найбільш виразним прикладом цього виду комунікації є освідчення в коханні: дівчина чекає зізнання, що вона найкраща у світі, хоча, можливо, це не відповідає дійсності.

Характерною ознакою афективно-оцінної комунікації є можливість посилити або послабити оцінювання та вираження почуттів, що неможливо зробити у випадку інформативної комунікації. Тому цьому виду комунікації властива емпатія — здатність бачити світ з позиції іншої людини, поділяти її почуття й переживання;

3) рекреативна комунікація — різні форми розважального спілкування, які дають змогу комунікантам розслабитися та відпочити. У цьому виді комунікації мовці створюють уявні ситуації і передають інформацію: анекдоти, історії, дискусії, конкурси тощо;

4) переконувальна комунікація — комунікація, спрямована на стимулювання будь-якої дії з боку адресата у формі поради, прохання. Комуніканти впливають один на одного, прагнучи досягти певного типу поведінки свого партнера. Співрозмовник діє відповідно до волі мовця, вважаючи при цьому, що діє згідно зі своєю волею. Така комунікація охоплює як знайомих людей (начальник — підлеглий тощо), так і незнайомих (звертання людини зі скаргою до органів влади). Найбільш виразний приклад такого виду комунікації — реклама.

Переконувальна комунікація вміщує елемент маніпуляції поведінкою інших людей. Зовнішній вигляд, лексичні засоби (будь ласка, прошу), інтонація також можуть виконувати функцію переконувальної комунікації, впливати на майбутню поведінку партнера;

5) імперативна комунікація — комунікація, основана на генетично властивому бажанні людини примушувати інших щось робити, «волі до влади» (О. Пчелінцева). Базова психологічна категорія «імперативне мовлення» притаманна людині від природи, тому її неможливо охарактеризувати дихотомією «добре — погано», вона просто існує. Під її впливом мовці часто (свідомо чи несвідомо) прагнуть вплинути на емоційний стан співрозмовників: сподобатись, розсмішити, принизити, розлютити тощо. Коли людина відчуває сильну емоцію, її нервова система перевантажується. Викликаючи у співрозмовника ту саму емоцію, мовець урівноважує свою нервову систему. При цьому існує комунікативна загроза для співрозмовника, оскільки його бажання сприйняти чи несприйняти певну емоцію не беруть до уваги. Здатність викликати у співрозмовника ту саму емоцію, котру відчуває мовець, називається конгруентністю.

Примусити відчувати можливо не тільки конгруентну, а й спеціально заплановану мовцем емоцію: сором, страх, певні фізіологічні емоції — голод, спрагу (наприклад, якщо вдало розповісти про смачну страву, то захочеться їсти). Часто свідомо викликають у

людини почуття сорому та страху, зокрема у школі. Це явище визначають як мовленнєвий садизм.

Людину можна примусити не лише щось відчувати, а й зробити. Перший спосіб — конгруентний, тобто мовець спонукає співрозмовника робити те, що робить сам (танцювати, їсти тощо). Інший стимул — це користь: співрозмовника підкуплюють матеріально, а також пропонуючи те, що важливо для нього (соціальний статус, престижна робота, переваги тощо);

б) ритуальна комунікація — дотримання та виконання мовцями соціально прийнятих форм поведінки, системи правил гри, які сучасна українська лінгвістка Олена Пчелінцева поділяє на дві групи: законодавство (заперечувальні правила); етикет (рекомендаційні правила). Ці правила існують для зручності спільного життя; від тих, хто їх не виконує, спільнота звільняється територіально або психологічно. Якщо людина залишається сама, вона відчуває сильний психологічний дискомфорт. Отже, більшість людей виконує законодавчі та етикетні правила, щоб не вийти із соціуму.

Етикет реалізується засобами певної мовленнєвої поведінки — ритуального мовлення. Цей вид комунікації охоплює обмін знаками належності до спільноти (вітання, прощання, вибачення, подяка тощо). Ритуальні промови містять інформацію про співрозмовника як члена громади. Вони втратили своє первинне значення, тобто десемантизувалися. Явище десемантизації (розпад, зменшення або втрата смислу) відбувається з будь-яким повідомленням, яке часто повторюється.

Видами ритуального мовлення можна також вважати телефонні розмови, офіційні звертання, мовленнєві обряди (вінчання, похорон тощо). У комунікантів, які порушують норми ритуальної комунікації, можуть бути проблеми з людьми, які їх оточують, а саме: несхвалення та нерозуміння їхньої поведінки;

7) провокаційна комунікація — особливий тип спілкування, внутрішньо розрахований на отримання відповідної інформації у деяких випадках, коли мовець говорить не для того, щоб передати інформацію, а щоб її одержати. Для отримання інформації звичайно запитують, але можна й стверджувати, наприклад:

А: Ich habe ihn lange nicht gesehen.

Б: Er ist jetzt nicht in der Stadt, er ist nach Kyjiw gefahren.

Перша репліка — провокація: мовець хоче отримати інформацію про особу, але не запитує прямо: Wo ist er?, Was macht er jetzt? тощо. Друга репліка — потрібна інформація, яку намагався дізнатись адресант.

Інколи люди не хочуть ділитися інформацією, у такому випадку співрозмовники вдаються до спеціальних прийомів провокаційного мовлення (О. Пчелінцева):

а) задати тему, кинути репліку з метою почути, що з цього приводу думають інші (наприклад, у ток-шоу). Важливо правильно вибрати джерело інформації, тобто компетентну людину;

б) впевненим, безапеляційним тоном сказати щось, що не відповідає здоровому глузду. Людський мозок агресивно реагує на неправду й дурниці. Зокрема, якщо мовця цікавить процес зміни курсу долара, він може сказати: Фінансова система останніх років розвивається добре, особливо процес інфляції. Адресант почне доводити, що це неправда, й аргументувати прогнозом зміни курсу долара, що адресату й було потрібно;

в) блефувати, тобто для отримання інформації мовець може впевнено декларувати знання, якими не володіє або правдивість яких суперечлива. Це спровокує певну вербальну реакцію співрозмовника.

Крім отримання інформації можна спровокувати певну емоційну реакцію. Загалом провокаційне спілкування — складний тип мовлення, який потребує мобілізації інтелектуальних та вольових сил співрозмовників.

4. КОМУНІКАТИВНИЙ АКТ І МОВЛЕННЄВИЙ АКТ

У ТМК вживається терміни «комунікативний акт» (КА) і «мовленнєвий акт» (МА), причому їх значення майже збігається. Мовленнєвий акт – це висловлювання (мовленнєва дія) чи сукупність висловлювань (мовленнєвих дій), здійснюваних одним мовцем із врахуванням іншого. Комунікативний акт – це сукупність мовленнєвих актів, здійснюваних комунікантами назустріч один одному в певному місті, на пересіченні осей простору і часу, результатом якого є дискурс (текст). Схематично це можна зобразити так:

Мовленнєвий акт

АДРЕСАНТ → АДРЕСАТ

Комунікативний акт

АДРЕСАНТ ↔ АДРЕСАТ

Розрізняють наступні **компоненти комунікативного акту:**

КОМУНІКАТИВНИЙ АКТ

Ситуація Дискурс



конситуація
(зовнішні складові
комунікативного акту)

мовлення
(внутрішні складові
комунікативного акту)



контекст

пресупозиція

Мовленнєвий жанр – тематично, композиційно і стилістично усталений тип повідомлення – носій мовленнєвих актів, об'єднаних метою спілкування, задумом мовця з урахуванням особистості адресата, контексту і ситуації спілкування. Відповідно до теорії мовленнєвих жанрів, у витоках якої був відомий російський вчений Михайло Михайлович Бахтін (1895 – 1973), людське мовлення в типових ситуаціях втілюється в певні готові форми мовленнєвих жанрів. МЖ характеризуються триєдністю: 1) тематичним змістом, 2) стилем, 3) композицією висловлювання.

Комунікативний намір (інтенція) — це бажання вступити в спілкування з іншою людиною. Задум повідомлення — це інформація в початковому вигляді, яку автор хоче передати адресату, проект, ідея майбутнього повідомлення.

Комунікативна мета – це стратегічний результат, на досягнення якого спрямовано комунікативний акт. Цілі у комунікації бувають різними: а) інформаційна – донести до співрозмовника свою інформацію і отримати підтвердження, що її одержали; б) предметна – що-небудь одержати, дізнатися, змінити в поведінці співрозмовника; в) комунікативна – сформулювати відповідні стосунки зі співрозмовником. Про різні комунікативні цілі у КА, як правило, сигналізують мовленнєві формули (ПК). Цілі повідомлення щодо перспективи досягнення бувають двох видів: а) найближчі, безпосередньо висловлювані автором, і б)

віддаленіш, довготривалі. Серед найближчих цілей звичайно виділяють інтелектуальні, пов'язані з отриманням інформації, з'ясуванням позицій і думок, роз'ясненням і критикою. Також є цілі, пов'язані зі встановленням характеру стосунків: розвитком або припиненням комунікації, підтримкою або запереченням поглядів партнера, спонукання до дії.

На думку Джона Остіна, існує два типи висловлювань: перформативи й констативи. Перформативи (від англ. performance – дія, вчинок, виконання) – це мовні складники реальних ситуацій, дієслова, вживання яких у відповідній формі (найчастіше у формі 1-ої особи однини, рідше множини теперішнього часу) і є одночасним виконанням дії. За підрахунками Дж. Остіна, в англійській мові налічується більше 200 перформативів. Приблизно така ж їх кількість і в інших мовах. Констативи описують реальність («Ось йде тролейбус № 4», «Учень іде в школу» тощо), «не втручаючись» в неї. МА як складна дія має свою структуру. За Дж. Остіном, МА являє собою єдність трьох актів: 1) побудувати граматично правильне висловлювання із слів певної мови, вкласти в нього певний смисл, референцію, тобто посилення на реальність, про яку йтиметься (що одержало назву локуції і локутивного акту); 2) надати висловлюванню бажаної комунікативної спрямованості на певну реакцію та наслідки (ілокуцію та ілокутивного акту) та 3) забезпечити засобами мовленнєвого акту створення нової ситуації через вплив на свідомість або поведінку адресата (перлокуцію і перлокутивного акту). Перлокутивний ефект – це той вплив, який висловлювання здійснює на адресата, при цьому мають на увазі не сам факт розуміння адресатом смислу висловлювання, а ті зміни, які є результатом цього.

5. КЛАСИФІКАЦІЯ МОВЛЕННЄВИХ АКТИВ

На разі існує близько 200 класифікацій МА і КА. Найбільш універсальною вважається класифікація МА Джона Сьорля, який класифікує МА на основі таких критеріїв: 1) мета (призначення) мовленнєвого акту; 2) спрямованість акту (твердження спрямовані від реальності до слів, а обіцянки та вимоги – від слів до реальності). 3) вираження психологічного ставлення мовця; 4) сила прагнення до досягнення мети; 5) різниця у статусах мовця та адресата та ін.

На основі цих критеріїв учений виділяє 5 основних груп.

1. Репрезентативи. Це інформаційні мовленнєві акти, у ході яких співрозмовнику надається інформація про ті чи інші події, предмети чи явища. Вони свідчать про наміри мовця передати слухачеві певну сукупність відомостей чи взяти на себе відповідальність за їх істинність.

2. Директиви – це „імперативні” мовленнєві акти, вони мають імперативну ілокутивну спрямованість”, тобто намагаються змусити слухача зробити дещо. Здійснюючи їх, мовець фактично примушує (наказує, змушує) адресата до здійснення (чи не здійснення чого-небудь). Специфіка директивів полягає в тому, що вони зобов'язують співрозмовника взяти до уваги бажання чи потреби мовця.

3. Комісиви – мовленнєві акти взяття зобов'язань. Вони накладають на адресанта (мовця) зобов'язання виконати певні дії у майбутньому або дотримуватися певної лінії поведінки. Дж. Сьорль до комісивів відносить погрози, а Г. Почепцов виокремлює погрози у групу менасивів.

4. Експресиви – мовленнєві акти, які виражають ставлення мовця до реальних справ, характеризують ступінь його відвертості. Це акти поздоровлення, вибачення, привітання, співчуття тощо.

5. Декларативи – мовленнєві акти, функція яких полягає у словесному оформленні різних типів соціальних дій: вінчання, доручення, називання тощо. Особливість декларативів полягає в тому, що їх може здійснити людина, наділена певними обов'язками. Український вчений професор Георгій Георгійович Почепцов на основі ілокутивної сили виділяє такі типи МА: 1. Констатив – ствердження. 2. Промісив – обіцянка. 3. Менасив – погроза. 4. Перформатив – констатація і здійснення дії одночасно. 5. Директив – пряме спонукання адресата до дії. 6. Квеситив – запитання.

Комунікативний канал – це реальна або уявна лінія зв'язку (контакту), по якій повідомлення рухаються від адресанта до адресата. Комунікативні канали забезпечують рух тільки матеріального втілення повідомлень, яке виражає смисловий зміст, причому рух відбувається у фізичному (геометричному) просторі і в астрономічному часі. Розвиток людства супроводжувався постійним збільшенням кількості комунікативних каналів, завдяки доповненню природних каналів, що утворилися в ході антропогенезу, каналами штучними, свідомо створеними людьми.

Природні комунікативні канали – це канали, що використовують вроджені, природно властиві homo sapiens засоби для передачі смислових повідомлень у фізичному просторі. Таких каналів два: невербальний (несловесний) і вербальний (словесний).

Невербальний канал – це спадщина зоокомунікації, властивої вищим тваринам. Вербальний канал доступний тільки роду людському, що володіє здатністю користуватися природною мовою. Формування мовної здатності (і відповідно – вербального комунікативного каналу) відбувалося у процесі антропогенезу. Потреба в штучних комунікативних каналах виникає тоді, коли адресант і адресат позбавлені безпосереднього контакту, не можуть ані бачити, ані чути один одного, і в той же час існують соціально-культурні значення, які потребують передачі в часі й просторі. До штучних каналів відносять: документний канал (писемність), телеграф, телефон, радіо, телебачення, електронні засоби (Інтернет) тощо.

План лекційного заняття № 3

Тема: **ВИСЛОВЛЮВАННЯ У СТРУКТУРІ КОМУНІКАТИВНОГО АКТУ**

Мета: сформулювати поняття, уявлення про комунікативний акт, прищепити професійні якості (уважність, охайність, осмислене ставлення до процесу комунікації, аналітичний погляд на комунікативний процес), прививати культурну поведінку під час спілкування.

План:

1. Поняття про інформаційні та фатичні акти.
2. Значення і смисл. Складники смислу висловлювання: а) референт і референція, б) пресупозиція, в) імплікатура.
3. Іntenція та референція. Вибір і презентація референта в комунікативному акті.
4. Мовні стереотипи

Література:

1. Бацевич Ф.С. Вступ до лінгвістичної генології: Навчальний посібник / Ф.С. Бацевич. – К., 2006.

2. Бацевич Ф.С. Основи комунікативної лінгвістики: Підручник / Ф.С. Бацевич. – К., 2004.
3. Гойхман О.Я., Надеина Т.М. Основы речевой коммуникации: Учебник / О.Я.Гойхман, Т.М. Надеина. – М., 1997.
4. Зернецька О.В. Глобальний розвиток систем масової комунікації і міжнародні відносини. – К.: Освіта, 1999. – 351 с.
5. Основы теории коммуникации: учебник / под ред. проф. М.А. Василика. – М.: Гардарики, 2003. – 615 с.
6. Почепцов Г. Г. Теорія комунікації. – К.: Видавничий центр “Київський університет”, 1999. – 308 с.
7. Dance F. The Concept of Communication // Journal of Communication. – 1970. – № 20. – P. 201-210.

Конспект лекційного змісту

У процесі комунікації можуть використовуватися інформаційні й фатичні акти. Фатичний акт (ФА) (від англ. phatic communion – несуттєві в інформаційному плані розмови) – це акт, призначення якого полягає у встановленні чи підтримці комунікативного контакту. Формально ФА сприймаються як інформаційні, ґрунтуються на взаємно прийнятній чи нейтральній тематиці, ні до чого не зобов'язують співрозмовників, основною їх метою є «соціальне схвалення» (Є.В. Ключев). ФА характерні для ритуального спілкування.

Інформаційний акт – це КА, призначення якого полягає в суттєвому інформаційному обміні.

У процесі комунікації від адресанта до адресата передається повідомлення. Повідомлення має значення і смисл. Значення – це пов'язаний з конкретною мовною одиницею у свідомості носіїв мови, узагальнений образ певного предмета або ситуації, факту, події. Значення пов'язане з мовою, а смисл – з мовленням. Смисл – «спосіб представлення денотата в знаку» (визначення Готтліба Фреге). Це означає, зокрема, що знак може мати декілька смислів при одному денотаті (предметі, який цим знаком позначається). Смисл має не тільки слово, але й речення (повідомлення), його називають пропозиційним значенням. Ним є зміст речення, висловлена в ньому думка. Смисл повідомлення може передаватися експліцитно й імпліцитно.

Експліцитний (лат. *explicito* – явний, виражений) смисл (інформація) – явний, виражений смисл, який сприймається комунікантами виходячи із значення мовних одиниць. Експліцитна інформація усвідомлюється адресатом як думка, заради вираження якої і було вжито це висловлювання.

Імпліцитний (лат. *implicito* – неявний) смисл (інформація) – неявний, прихований смисл, який виводиться адресатом із значень мовних одиниць під впливом конкретної ситуації чи контексту спілкування. Смисл повідомлення конституюють референт, пресупозиції та імплікатури.

А) Референт – це об'єкт (чи об'єкти) позамовної дійсності, з яким у повідомленні співвідноситься конкретний мовний вираз, речення. Відповідно референція – це процес чи результат співвіднесеності слова (мови) і предмета (предметного світу), це «система зв'язків між актуалізованими у мовленні іменами або іменними групами (або еквівалентними структурами) та світом, тобто об'єктами реальності» (І. Штерн). З прагматичного погляду розрізняють, принаймні, три види референції: 1) інтродуктивна, коли йдеться про предмет відомий лише адресанту (є в мене одна ідея); 2) ідентифікативна, коли йдеться про предмет, відомий усім учасникам комунікації (але ж ця ідея нікого не зацікавить). Ідентифікативна референція, якій у найрізноманітніших концепціях приділено значну увагу, охоплює три види відношень: вказівне, іменування,

позначення; 3) невизначена (референція невизначеності), коли йдеться про невідомий предмет (кажуть, він має якусь ідею).

Один і той же тип прагматичної референції може бути виражений різними засобами: 1) вказівними (дейктичними) чи особовими займенниками; 2) власними назвами, які виконують номінативну функцію; 3) іменними (субстантивними) конструкціями, які виконують денотативну функцію; 4) актуалізаторами, що звужують сферу дії референції з цілого класу до конкретного предмета.

Б) Пресупозиція (лат. *praesuppositio* – попереду, перед і *suppositio* – припущення) – це припущення чи розрахунок на те, що частина пропонованої інформації очевидна і/чи добре відома адресатові. Пресупозиція протистоїть комунікативно релевантному змісту висловлювання і входить у семантику речення як „фонд спільних знань” співрозмовників, як попередня умова. Інколи пресупозицію визначають як наявність у комунікантів попередніх знань. З пресупозицією пов'язане споріднене явище – імплікатура.

В) Імплікатура (лат. *implicatio* – сплетення, переплетення) – це прагматичний компонент змісту висловлювання, який виводиться адресатом з контексту МА. Імплікатури, по суті, – це те, що „читається між рядками”. Відмінність імплікатури від пресупозиції полягає в тому, що імплікатура є менш стабільним семантичним компонентом висловлювання, ніж пресупозиція, оскільки більше залежить від контексту; по-друге, імплікатура, на відміну від пресупозиції, необов'язкова.

3. Будь-який КА розпочинається з певною метою, а кожен із співрозмовників, вступаючи в КА, має певні наміри, чи інтенції. Тому у процесі комунікації референт не виступає, скажімо так, у чистому вигляді, бо його «супроводжують» інтенції комунікантів – уявлення, думки, надії, бажання співрозмовників, пов'язані з цим референтом. Успішність спілкування буде залежати від того, наскільки учасники комунікації зможуть зрозуміти чи хоча б усвідомили, скільки «доважку» з'єдналося із референтом і як це вплинуло на референта.

Інтенція – це комунікативний намір мовця. Під вибором і презентацією референта в прагматиці розуміють зацікавленість обох комунікантів у спілкуванні у зв'язку саме з даним референтом. Інтенційний аспект аналізу КА – це вивчення його з погляду того, яким чином і в якому напрямі подано референт у ситуації мовленнєвої взаємодії. Виділяється 3 таких напрями:

Позитивна мовленнєва інтенція полягає у представленні референта з позитивного боку і реалізується у створенні: актів пропаганди, агітації, реклами; процедурах вербування, заохочення тощо. Фахівці з „паблік релейшенз” називають це „білим PR-ом”. Негативна інтенція подає референта з негативного боку (на практиці це називається „чорним PR-ом”) і реалізується у створенні актів осуду, критики, в процедурах відмови, догани тощо. Нейтральна (або конструктивна) інтенція подає референт об'єктивно. Конструктивна інтенція втілюється у актах констатації, демонстрації ознак, у процедурах обговорення, аналізу тощо.

Будь-яка мова має чимало засобів, які забезпечують подачу референта з відповідною інтенцією. До таких мовних засобів можна віднести стилістично марковану лексику, дейктичні (наприклад, опозиція наш – ваш), модальні (начебто – напевне) засоби, евфемізми, різні синтаксичні конструкції тощо. Таким чином, референт у комунікативному акті не виступає, скажімо так, „у чистому вигляді”, на нього накладають певні „доважки” – уявлення, думки, надії, бажання комунікантів, пов'язані з цим референтом.

МОВНІ СТЕРЕОТИПИ

У ході мовної комунікації відбувається кодування і декодування інформації. Для полегшення цих процесів у будь-якій мові існують мовні стереотипи, призначення яких полягає не в розрізненні інформації, а в її впізнаванні.

Мовні стереотипи – це відтворювані, а значить такі, що впізнаються, мовні формули, що сигналізують про ту чи іншу інформацію чи ситуацію спілкування. Вони полегшують вираження й одержання інформації, тому що на їх основі здійснюється наступність у визначеній сфері мовної культури. До мовних стереотипів, за Є. Ключевим, відносять:

- штампи (мовні образи, які втратили свою образність: дати зелену вулицю, проходити червоною ниткою тощо);
- кліше (канцеляризми – з метою подальшого удосконалення, розглянути питання);
- загальні місця (регулярно відтворювані „філософські” банальності типу в житті треба добре влаштуватись);
- тавтологічні дефініції (визначення через повторення – життя є життя);
- формули ввічливості (Дозвольте мені від щирого серця привітати Вас..., цілую ручки) та прагматичні кліше (ПК) – мовні формули, уживання яких можливе лише в певному КА;
- банальна цитата (звернення до загальновідомих класичних і сучасних текстів – мова солов’їна і калинова; Еней був парубок моторний; to be or not to be; маємо те що маємо тощо);
- некритично використовувані модні слова, зокрема із мовлення „кумирів” – доленосний тощо;
- стереотипні запозичення (парадигма, менталітет, толерантний тощо).

З мовним кодом пов’язана проблема прямих і непрямих мовленнєвих актів, вперше проблеми яких вперше почав досліджувати американський вчений Дж. Сьорль. Прямий МА – це акт, в якому ілокутивна мета адресанта безпосередньо виражається за допомогою спеціально призначених для цього мовних маркерів – ілокутивних показників.

Непрямий мовленнєвий акт (НМА) – це акт, в якому ілокуція адресанта виражена не буквальними засобами повідомлення, а повинна «вчитуватись» адресатом з оперттям на імлікатури. В НМА відбувається „підміна” одного акту іншим. Проблема НМА, як неї сформулював Дж. Серль, "полягає в з’ясуванні того, яким чином мовець може за допомогою якогось висловлювання виражати не тільки те, що воно безпосередньо означає, але і щось "інше". НМА має місце в тому випадку, "коли один ілокутивний акт здійснюється шляхом здійснення іншого".

Непрямі акти досліджуються не лише ТМК, але й, зокрема, стилістикою, вона вивчає такі явища, як алюзія і натяк, іносказання, гра слів тощо. Ці мовні засоби розглядалися лише як стилістичні прийоми і тільки після розвитку теорії мовленнєвих актів одержали нове висвітлення.

План лекційного заняття № 4

Тема: **КОМУНІКАТИВНА ОСОБИСТІТЬ**

Мета: сформулювати поняття, уявлення про комунікативний акт, прищепити професійні якості (уважність, охайність, осмислене ставлення до процесу комунікації, аналітичний погляд на комунікативний процес), прививати культурну поведінку під час спілкування.

План:

1. Поняття про мовну й комунікативну особистість, їх характеристики й параметри. Комунікативна компетенція як вміння мовця будувати ефективну мовленнєву поведінку.
2. Соціальні й комунікативні ролі комунікантів, їх комунікативні позиції.
3. Адресант і адресат у структурі КА, їхні ролі.
4. Комунікативні стратегії й тактики. Типологія комунікативних стратегій.
5. Поняття про комунікативні невдачі, шляхи їх усунення.

Література:

1. Бацевич Ф.С. Вступ до лінгвістичної генології: Навчальний посібник / Ф.С. Бацевич. – К., 2006.
2. Бацевич Ф.С. Основи комунікативної лінгвістики: Підручник / Ф.С. Бацевич. – К., 2004.
3. Гойхман О.Я., Надеина Т.М. Основы речевой коммуникации: Учебник / О.Я.Гойхман, Т.М. Надеина. – М., 1997.
4. Зернецька О.В. Глобальний розвиток систем масової комунікації і міжнародні відносини. – К.: Освіта, 1999. – 351 с.
5. Основы теории коммуникации: учебник / под ред. проф. М.А. Василика. – М.: Гардарики, 2003. – 615 с.
6. Почепцов Г. Г. Теорія комунікації. – К.: Видавничий центр “Київський університет”, 1999. – 308 с.
7. Dance F. The Concept of Communication // Journal of Communication. – 1970. – № 20. – P. 201-210.

Конспект лекційного змісту

Найбільш повне і систематичне обґрунтування поняття «мовна особистість» викладено в роботах Ю. Караулова і його послідовників. Мовна особистість розуміється як «сукупність здібностей і характеристик людини, що зумовлюють створення і сприйняття нею мовних творів (текстів), які розрізняються: а) ступенем структурно-мовної складності, б) глибиною і точністю відображення дійсності, в) певною цільовою спрямованістю».

У теоретико-гносеологічній моделі мовної особистості Ю. Караулова виділяються три рівні: 1) вербально-семантичний, 2) лінгвокогнітивний і 3) мотиваційний. Ця трирівнева модель дозволяє розглядати різноманітні якісні ознаки мовної особистості в межах трьох істотних характеристик – власне мовної, когнітивної (пізнавальної) і прагматичної. Власне мовна характеристика складається з лексикону індивідуума – всього запасу слів і словосполучень, якими він користується в природній вербальній комунікації. Когнітивна характеристика пов'язана з інтелектуальною сферою особистості, пізнавальною діяльністю людини, яка передбачає розумові процеси. Це відображається у використанні улюблених мовних формул й індивідуальних мовних зворотів, за якими ми часто «впізнаємо» людей.

Прагматична характеристика визначається цілями й завданнями комунікації – наміром адресанта, його інтересами, мотивами й конкретними комунікативними установками. З трьох рівнів мовної особистості лише останній характеризує індивіда саме в плані його комунікативних здібностей. Ще важливішим для дослідження комунікації є дослідження комунікативної функції мовної особистості, що актуалізується в різносторонній комунікативній діяльності людини, яка, за даними учених, складає близько 80% всього її існування, а саме: аудіювання – 45%, говоріння – 30%, читання – 16%, письмо 9%.

Як видове поняття комунікативна особистість значно ширше за поняття «мовна особистість», оскільки припускає характеристики, пов'язані з вибором не лише вербального, але й невербального коду комунікації з використанням штучних і змішаних комунікативних кодів. Комунікативна особистість розуміється як один з виявів особистості, зумовлений сукупністю її індивідуальних властивостей і характеристик, які визначаються ступенем її комунікативних потреб, когнітивним діапазоном, що сформувався в процесі пізнавального досвіду, і власне комунікативною компетенцією – умінням вибору комунікативного коду, що забезпечує адекватне сприйняття і

цілеспрямовану передачу інформації в конкретній ситуації. Параметри комунікативної особистості. Визначальними для комунікативної особистості є характеристики, які складають три основні параметри – мотиваційний, когнітивний і функціональний.

Мотиваційний параметр, який визначається комунікативними потребами, посідає центральне місце в структурі комунікативної особистості. Саме потреба повідомити щось або одержати необхідну інформацію служить могутнім стимулом для комунікативної діяльності і є обов'язковою характеристикою індивіда як комунікативної особистості. Якщо такої потреби немає, то комунікація не відбудеться.

Ступінь мотивованості визначається силою потреби: чим настійніша потреба, тим стійкіша комунікативна установка і тим послідовніше її вираження у висловлюваннях і дискурсах. В актуалізації комунікативної установки спостерігається використання або одних і тих самих комунікативних засобів (ефект посилення при повторюваності), або різних засобів (ефект посилення при прихованій повторюваності за рахунок варіювання комунікативних засобів).

Когнітивний параметр включає характеристики, що формують в процесі пізнавального досвіду індивіда його внутрішній світ в інтелектуальному й емоційному планах. Найістотнішими для когнітивного параметра комунікативної особистості є наступні характеристики: здатність адекватного сприйняття інформації, здатність до впливу на партнера, оцінка і самооцінка когнітивного діапазону і знання соціально зумовлених норм вербальної і невербальної комунікації.

Когнітивний параметр є перехідною ланкою між мотиваційним і функціональним параметрами. Функціональний параметр включає три характеристики, які, по суті, і визначають таку властивість особистості як комунікативна компетенція: а) практичне володіння індивідуальним запасом вербальних і невербальних засобів для актуалізації інформаційної, експресивної і прагматичної функцій комунікації; б) уміння варіювати комунікативні засоби в процесі комунікації у зв'язку із зміною ситуативних умов спілкування; в) побудова висловлювань і дискурсів відповідно до норм обраного комунікативного коду і правил мовленнєвого етикету.

2. Учасниками комунікації завжди є люди з притаманними їм соціальними, психологічними, когнітивними, світоглядними особливостями, які упродовж спілкування посідають різні комунікативні ролі й позиції. Соціальна роль – це спосіб поведінки людини, зумовлений її соціальним статусом, правилами (нормами), прийнятими в суспільстві.

Соціальна роль вказує на поведінку, визначену людині її соціальним (віковим, гендерним, посадовим тощо) положенням, або статусом. Соціальні ролі бувають статусні, позиційні й ситуативні.

Статусні ролі – це ролі, які людина одержує з народженням, вони найбільш постійні (константні); це статеві ролі, расові, етнічні, національні, роль громадянина певної держави чи такі, через які людина неминуче проходить упродовж життя; статусні ролі зазвичай рідко змінюються. Позиційні ролі – це ролі в комунікації, які визначаються безпосередньо місцем людини у суспільстві. Одночасно людина, як правило, виконує декілька позиційних ролей.

Ситуативні ролі – більш-менш фіксовані стандарти поведінки, не прив'язані безпосередньо до інших ролей. Ситуативними ролями індивід оволодіває на порівняно ранніх етапах соціалізації, вони програються на рівні несвідомого контролю чи на рівні несвідомого. Соціальні ролі виявляються в діях людини (переважно вербальних) і визначаються професією, видом діяльності, гендером, віком, реальними стосунками людей у суспільстві.

Комунікативні ролі – це відносно сталі, внутрішньо зв'язані й очікувані іншими системи комунікативних вчинків індивіда, значною мірою визначені його соціальним статусом,

віковими, гендерними та іншими чинниками. Вони значно вужчі від соціальних, а тому їх репертуар значно ширший. Комунікативні ролі виявляються лише у ході комунікації й істотно впливають на характер комунікативного акту. На сьогодні мовознавча наука лише працює над описом і типологією комунікативних ролей. Залежно від способу втілення комунікативної поведінки виокремлюють стандартні та ініціативні комунікативні ролі.

Стандартна комунікативна роль – це комунікативна поведінка людини, прийнята в суспільстві для відповідної соціальної ролі й ситуації. Ініціативна комунікативна роль – це той образ, який людина свідомо створює у спілкуванні для досягнення певної мети; те, що вона вирішила вдавати в конкретній ситуації спілкування, переслідуючи певну предметну мету.

Комунікативні ролі можуть бути зрозумілими відразу, з перших реплік учасників спілкування, а можуть виявлятися поступово, у процесі розгортання інтеракції. Мовленнєву поведінку особистості пов'язують також з її комунікативними позиціями, які вона обирає у різних ситуаціях спілкування, – Дитина, Батько і Дорослий (за Е. Берном).

Комунікативна позиція – це комунікативна роль, яку підсвідомо виконує кожен з комунікантів відповідно до своїх індивідуально-психологічних особливостей.

Комунікативна позиція Батька передбачає, що адресант готовий і може нести комунікативну відповідальність як за себе, так і за адресата. Через це адресант-Батько може демонструвати впевненість у собі, відчуття власної переваги над іншими, нав'язування свого заступництва, привласнення права карати й милувати, інколи – безапеляційність.

Комунікативна позиція Дорослого передбачає, що адресант готовий і може нести відповідальність за лише за власну комунікативну поведінку, припускаючи, що його адресат здатний на аналогічні дії.

Комунікативна позиція Дитини припускає, що адресант не готовий і не може нести відповідальність за свою комунікативну поведінку.

Успішною комунікація може бути лише за умов, якщо у співрозмовників збігаються позиції Дорослий – Дорослий або Батько – Дитина.

Рольові функції партнерів у комунікації можуть бути систематизовані таким чином: 1) кожен індивід може виконувати декілька ролей (статусні, позиційні, ситуативні ролі; комунікативні позиції Батька, Дитини чи Дорослого); 2) кожна роль може виконуватися декількома індивідами по-різному. Залежно від характеру різних ролей комунікантів усі рольові відносини поділяються на симетричні й асиметричні. У першому випадку всі учасники мовленнєвого спілкування мають однакові ознаки, в іншому – комуніканти відрізняються хоча б за однією ознакою. Слід зазначити, що повністю симетричні рольові відносини трапляються надзвичайно рідко. Більш того, в конкретній ситуації спілкування актуалізується здебільшого одна з ознак ролі. На думку російської дослідниці Н. Арутюнової, „мовець вступає в комунікацію не як глобальна особистість, в якій синтезовано усі складники, а як особистість „параметризована”, яка виявляє в акті комунікації одну із своїх соціальних функцій чи психологічних аспектів, у зв'язку з якими й повинні розумітися його висловлювання”.

Будь-який КА – це взаємодія як мінімум двох осіб за допомогою засобів мовного коду. Один з учасників комунікативного акту постає як адресант, інший – як адресат.

Роль адресанта полягає в тому, що він розпочинає (ініціює) КА. Вважається, що саме ініціатор тримає у своїх руках схему взаємодії, і саме від нього багато залежить, наскільки успішно в ході КА буде реалізовано цю схему. Проте успішність дій мовця залежить від низки чинників, до яких відносять попередні умови, обирання правильних стратегій і тактик, власної комунікативної ролі й позиції, правильного визначення соціальних і комунікативних ролей і позицій адресата. Адресант також визначає час і місце КА, його референційне поле.

Не менш важлива і роль адресата, хоча його здебільшого сприймають як пасивного учасника. Його роль полягає в реакції, тобто відповіді – вербальній чи невербальній,

причому ці реакції формують КА упродовж усього часу розгортання комунікації. Адресат уможлиблює своєю участю КА. Через це, на думку російського дослідника Є. Ключова, роль адресата також є активною. Таким чином, адресант і адресат – активні учасники комунікації, при цьому адресант з'являється в КА з моменту ініціації, а адресат автоматично стає учасником спілкування, оскільки саме він уможлиблює комунікацію.

4. Відповідно до своїх цілей адресант і адресат у ході КА застосовують комунікативні стратегії й комунікативні тактики.

Комунікативна стратегія – це сукупність запланованих мовцем і реалізованих в ході комунікативного акту теоретичних ходів, спрямованих на досягнення комунікативної мети. Вибір комунікативної стратегії відповідно до комунікативної мети залежить від рівня комунікативної компетенції мовця. Комунікативна компетенція – це система знань про правила мовної комунікації, що складається із знань моделей комунікативної поведінки, знання мовленнєвого етикету, шаблонів спілкування (знань про національно-ментальні та ритуальні особливості спілкування, його соціальну зумовленість, стилістичні, ситуативно- тематичні особливості).

Таким чином мовець, використовуючи комунікативну компетенцію, ставить перед собою власну мету і, слідуючи певній інтенції, формулює власну стратегію.

У кожній реальній ситуації спілкування комунікативна стратегія втілюється в комунікативній тактиці. Комунікативна тактика – це сукупність практичних ходів у реальному процесі мовленнєвої взаємодії, тобто комунікативна тактика, на відміну від комунікативної стратегії, співвідноситься не з комунікативними завданнями, а з мовленнєвими ходами.

Комунікативний (мовленнєвий) хід – це тактичний хід, який є практичним засобом досягнення комунікативної мети; іншими словами, це елемент комунікативної тактики, сукупність комунікативних ходів складає комунікативну тактику. Т. ван Дейк визначає мовленнєвий хід як функціональну одиницю послідовності дій, яка сприяє вирішенню локального чи глобального завдання під контролем стратегії.

Комунікативні ходи узгоджуються з попередніми й наступними, вибудовуючи тактику. На основі застосування комунікативних тактик мовець збагачує свій комунікативний досвід – сукупність уявлень про успішні й неуспішні комунікативні тактики, що призводять чи не призводять до реалізації відповідних комунікативних тактик.

Основними видами мовленнєвих ходів є:

- обрамлювальний (виконує функцію позначення меж мовленнєвих взаємодій і сприяє переважно привертанню уваги співбесідника);
- фокусивний (має чіткі показники фокусування інформації, наприклад коментар);
- ініціальний (відкриває мовленнєву взаємодію, наприклад мовленнєвий акт ствердження, питання, вказування, обвинувачення тощо);
- підтримувальний (сприйняття, згода, відповідь, реакція тощо);
- проти діяльний (відмова тощо);
- продовжувальний (розвиває мотив розмови, ствердження і коментар);
- відтворювальний (вживається в тих випадках, коли попередніми мовленнєвими ходами були відмова, протидія тощо; ним може бути мета висловлювання, ствердження, коментар та ін.).

Взаємодія мовленнєвих ходів і повідомлень
(мовленнєвих актів) у діалозі

Репліки діалогу	Мовленнєвий хід	Мовленнєвий акт
A: Georg!	Обрамлювальний	1. Номінація 2. Значуще мовчання
B: Alles in Ordnung! Ich bin zurückgekommen.	Підтримувальний	3. Відповідь. 4. Ствердження.
A: Warum? Was ist los? Ist was passiert, ah?	Ініціальний	5. Питання. 6. Питання.

		7. Питання.
B: Nein, nichts ist passiert.	Підтримувальний	8. Відповідь.
A: Ist dein Wagen kaputt, nicht wahr.	Підтримувальний	9. Питання
A: Ich habe gesagt, nichts sei passiert. Hast du nicht gehört?	Підтримувальний	10. Відповідь 11. Питання
B: Fühlst du dich nicht wohl?	Підтримувальний	12. Питання.
A: Ich bin todmüde.	Підтримувальний	13. Відповідь.

Отже, мовець виробляє комунікативну стратегію, яка перетворюється (чи не перетворюється) в комунікативну тактику як сукупність комунікативних ходів, поповнюючи його комунікативний досвід.

Залежно від обраних критеріїв існують різні типології комунікативних стратегій. Відповідно до ступеня «глобальної» мети виділяють загальні й часткові стратегії. Наприклад, загальна стратегія дискредитації реалізується в часткових – звинувачення, образи, насмішки.

З функціонального кута зору виділяють основні й допоміжні стратегії. Основна стратегія – це найбільш значуща в комунікативній взаємодії з погляду мотивів і цілей.

Допоміжна стратегія – це стратегія, яка сприяє ефективній організації мовленнєвої взаємодії, наприклад, це стратегії, статусні й рольові, спрямовані на створення емоційного настрою тощо.

Серед комунікативних стратегій виділяють маніпулятивні. Маніпулювання – це вплив на людину з метою спонукати її до дій несвідомо або всупереч її власній думці, наміру. Маніпулювання носить імпліцитний характер, оскільки об'єкт маніпулювання може не усвідомлювати впливу, тоді як примус завжди есплікуюється.

Сучасна людина повинна володіти різноманітними стратегіями, оскільки в різних комунікативних ситуаціях, аудиторіях, при спілкуванні з різними типами співрозмовників виникає необхідність як в мовній дії, так і в маніпуляції (пор. наприклад, необхідність маніпуляції відносно дітей, емоційно збуджених людей, п'яних, істериків, конфліктних осіб тощо). Таким чином, маніпулятивна стратегія як тип стратегії не є лайливим словом або морально засуджуваним способом впливу на людей.

5. Комунікативна невдача – негативний результат комунікації, таке завершення спілкування, коли мети не досягнуто. Невдачі з'являються з різних причин: коли неправильно побудовано мовленнєвий вплив, тобто обрано не ті способи впливу, не враховано особливостей адресата, не дотримано правил безконфліктного спілкування тощо.

Розглянемо детальніше причини комунікативних невдач. Український учений Ф. Бацевич пропонує таку типологію:

1. Комунікативні невдачі, спричинені адресантом: причина невдач – помилки адресанта в виборі стратегій, застосуванні тактик чи окремих комунікативних ходів. Адресант може порушити попередні умови комунікації чи розпочати недоречні, несвоєчасні, незбалансовані чи дезорієнтовані КА. Помилка в розпочинанні недоречного КА – одна з найтяжчих, її Є. Ключев називає комунікативним самогубством, тобто грубою помилкою, яка відразу робить спілкування явно неефективним.

2. Комунікативні невдачі, спричинені адресатом. Це можуть бути помилки в очікуваних чи неочікуваних адресатом КА, коли він не бажає чи не готовий вступати в комунікацію, підмінює пресупозиції адресанта, читає неіснуючі імплікатури чи неправильно визначає ілюктивні сили. Помилки можуть полягати в різниці сприйняття світу (наприклад, адресант оптиміст, а адресат – песиміст) чи в різниці ідеолексиконів (досить важко спілкуватися вихованій людині з нахабою (згадаймо Шурика з комедії Л. Гайдая «Операція И та інші пригоди Шурика», коли він перевиховував дрібного правопорушника, роль якого виконував О. Смирнов).

3. Третя група комунікативних помилок може зумовлюватися контактом, а саме: невмотивованою різкою зміною комунікативних стратегій, недотриманням постулатів кооперативного, ввічливого спілкування, створенням недоречних атмосфери, регістру й тональності спілкування (як відомо, фамільярне спілкування, панібратство не схвалюються). До цієї групи помилок відносять помилки, спричинені некоректним поводженням з пресупозицією чи порушенням законів референції. Лжа, зумовлена перекручуванням, видозміною, тобто деформацією інформації в каналах комунікації, також обов'язково призводить до комунікативних помилок.

4. Комунікативні помилки, пов'язані з мовним кодом, – це найбільша, найчастотніша і найчисленніша група помилок. Вони виникають через недостатній рівень комунікативної компетенції, а саме недостатнє володіння мовою (мовні, мовленнєві помилки). Таким чином, типовими помилками в комунікації є помилки, спричинені впливом практично всіх складових КА: психологічних, духовних, когнітивних та інших ознак адресанта й адресата, контекстом і ситуацією спілкування, особливостями каналів комунікації, організацією і якістю зворотного зв'язку, засобами мовного коду. З метою досягнення предметної й комунікативної мети учасники комунікації повинні постійно дотримуватися всіх принципів, правил і конвенцій у спілкуванні.

План лекційного заняття № 5

Тема: КАТЕГОРІЯ КОНТАКТУ

Мета: установити взаємозв'язок, залежність, рівень знань комунікантів під час комунікативного акту, визначити суть категорії контакту, його складники; прищепити професійні якості (уважність, охайність, осмислене ставлення до процесу комунікації, аналітичний погляд на комунікативний процес), прививати культурну поведінку під час спілкування.

План:

1. Суть категорії контакту, його складники. Умови успішного спілкування.
2. Принцип кооперації, його максими: а) максима кількості; б) максима релевантності; в) максима якості (істинності), ТМК про лжу в мовній комунікації; г) максима манери (способу).
3. Поняття увічливості в ТМК. Принцип увічливості Г.П. Грайса, його максими.
4. Конфлікти максимум увічливості.

Література:

1. Бацевич Ф.С. Вступ до лінгвістичної генології: Навчальний посібник / Ф.С. Бацевич. – К., 2006.
2. Бацевич Ф.С. Основи комунікативної лінгвістики: Підручник / Ф.С. Бацевич. – К., 2004.
3. Гойхман О.Я., Надеина Т.М. Основы речевой коммуникации: Учебник / О.Я.Гойхман, Т.М. Надеина. – М., 1997.
4. Зернецька О.В. Глобальний розвиток систем масової комунікації і міжнародні відносини. – К.: Освіта, 1999. – 351 с.
5. Основы теории коммуникации: учебник / под ред. проф. М.А. Василика. – М.: Гардарики, 2003. – 615 с.
6. Почепцов Г. Г. Теорія комунікації. – К.: Видавничий центр “Київський університет”, 1999. – 308 с.

Конспект лекційного змісту

1. Комунікативний контакт – це безпосередня мовленнєва взаємодія комунікантів, яка здійснюється через комунікативний канал (чи канали).

Комунікативний контакт здійснюється, якщо дії обох співрозмовників свідомі й навмисні і вони володіють спільним кодом (спільними кодами). Це означає, що партнери по КА мусять усвідомлювати кожну свою мовленнєву дію і що кожна з цих дій служить певній, відомій мовцю меті.

Комунікативний контакт ґрунтується на комунікативному кодексі – системі принципів, правил і конвенцій спілкування, які регулюють мовленнєву поведінку учасників комунікації і виявляються в певних категоріях і критеріях. Окрім комунікативного кодексу, на контакт впливають комунікативна мета й комунікативний намір, про що вже йшлося. Комунікативна мета й комунікативний намір експлікуються в комунікативних ходах – комунікативних прийомах, що сприяють тривалості комунікації, досягненню комунікативної меті.

Успішність комунікативного контакту (й комунікації загалом) буде залежати від відповідності комунікативних ходів і тактик комунікативній меті й комунікативним намірам. Невідповідність призводить до комунікативних невдач і може бути наслідком недостатньої комунікативної компетенції мовця, що, в свою чергу, може виявитися наслідком не надто значного комунікативного досвіду.

У роботах представників англо-американської лінгвістичної школи (Г. П. Грайса, Г. Лакоффа, Е. Ліча, Дж. Ліча, П. Баун, С. Левінсона та інших) одержали розвиток ідеї визначення комунікативних конвенцій і правил мовного спілкування. У працях цих дослідників було введено і розроблено основні поняття комунікативного кодексу, найвідомішими і загальноприйнятими з яких є принцип кооперації Г.П. Грайса й принцип увічливості Дж. Ліча. Усі сучасні прагмалінгвістичні дослідження мовленнєвих і – ширше – комунікативних актів ґрунтуються на їх детальному описі.

2. Принцип кооперації було викладено американським вченим Гербертом Полом Грайсом у роботі «Логіка і мовленнєве спілкування» (1975). Принцип кооперації звучить таким чином: «Твій комунікативний вклад на даному кроці діалогу повинен бути таким, яким його вимагає спільно прийнята мета (напрямо) цього діалогу», тобто принцип кооперації припускає наявність у кожного співрозмовника двох тісно пов'язаних установок: прагнення до досягнення обопільного успіху комунікації і прагнення до досягнення свого особистого, егоїстичного успіху. Обидві ці установки, будучи протилежними полюсами, створюють силові лінії, уздовж яких спрямована комунікація. Умовою успішності мовної комунікації є налаштованість співрозмовників на кооперацію, хоча поряд з комунікативною поведінкою існує і конфліктна комунікативна поведінка.

Далі Г. П. Грайс формулює конкретніші максими, дотримання яких сприяє створенню кооперативних стосунків у спілкуванні: 1) максима повноти інформації (кількості): «Твоє висловлювання не повинно містити нічого зайвого, але має бути змістовним»; 2) максима істинності (якості): «Говори правду, не говори без достатніх для того підстав!»; 3) максима релевантності: «Будь релевантним, тобто говори тільки те, що стосується справи!»; 4) максима ясності виразу (манери): «Говори стисло та зрозуміло, уникай неясних та незрозумілих висловлювань!».

1. Максима інформативності (кількості) включає в себе 2 постулати: 1) „твое висловлювання мусить містити не менше інформації, ніж це потрібно”; 2) „твое висловлювання повинно містити не більше інформації, ніж це потрібно”. Порушення першого постулату призводить до неповного розуміння повідомлення. У зв'язку з тим, що мовець не ввів слухача в курс справи, перший не досягає бажаного комунікативного ефекту – впливу на співрозмовника. Зайва інформація, у свою чергу, може ввести співрозмовника в оману, збити з пантелику через те, що через зайву інформацію він може

висунути припущення про існування якоїсь особливої, прихованої мети, особливого смислу.

2. З першою максимою пов'язана максима релевантності: „Не відхиляйся від теми!”. В іншому випадку розмова стає розпливчастою, а адресант і адресат на кінець розмови забувають, які у них були наміри на початку розмови.

3. Загальний постулат якості (істинності) звучить так: „Намагайся, щоб твоє висловлювання було істинним!”. Воно включає в себе два конкретніші постулати: „Не говори того, що вважаєш хибним” і „Не кажи того, для чого у тебе немає достатніх підстав”. Даючи свідомо хибну інформацію, мовець неминуче змінює хід розмови, думки і знання співрозмовника. У ТМК питання істинності й лжі розглядається з різних аспектів. Українська дослідниця Н. Баландіна вивела формулу комунікативної правди (адекватності): це сума істинності й щирості, а російський вчений С. Ключев пропонує такі механізми визначення лжі:

1) дійсна комунікативна мета того, хто вдається до лжі, як правило, обернено пропорційна оголошеній ним комунікативній меті. Тобто чим наполегливіше, чіткіше і частіше оголошується мета, тим більше підстав читати її навпаки (модель Я бажаю вам лише добра);

2) адекватніші уявлення про дійсну комунікативну мету дають презентовані мовцем комунікативні наміри (кроки, прийоми, до яких він вдається в ході КА) – по них легше скласти власне уявлення про справжні комунікативні стратегії мовця. Це легко зробити, оскільки комунікативні наміри експлікуються, тобто вони явно виражаються, їх не приховати (модель Заговори, щоб я тебе побачив);

3) адекватні уявлення про дійсну комунікативну мету можна одержати, спостерігаючи за комунікативною тактикою мовця. Комунікативні тактики, які ведуть до дійсної, істинної комунікативної мети, зазвичай дуже гнучкі, адже мовець прагне порозуміння. Комунікативні тактики, які ведуть до неістинної комунікативної мети, як правило, жорсткі, ригідні. У цьому випадку мовець наполегливо реалізує за будь-яку ціну власну комунікативну мету, і будь-які пропозиції „поглянути на речі з іншого боку відхиляються. Наступні два критерії стосуються не істинності, а щирості. Отже,

4) нещирий КА – це КА, в якому коментарів більше, ніж фактів, оскільки нещирість вимагає добре підготовленого антуражу, багатого інтер'єру, вдало скомпонованого фону;

5) нещирий співрозмовник дуже часто вдається до самохарактеристик, мовби попереджуючи можливі характеристики партнера. Зазначені ознаки не можна розглядати як правила, це скоріше орієнтири, бо люди дуже різноманітно, винахідливо й витончено вдаються до лжі, і від партнера вимагається неабияка майстерність і досвідченість, щоб у ході КА визначити лжу. Після завершення КА це зробити легше, оскільки КА із лжею не досягає результату чи його результатами адресатові скористатися неможливо.

4. Максима способу: „Висловлюйся ясно”, „Будь небагатослівним!”, „Уникай незрозумілих висловів!”, „Уникай двозначності!”, „Будь організованим!”. На адресата впливає не лише зміст інформації, але й спосіб її подачі. Якщо мовець буде вдаватися до незрозумілих слухачеві слів, якщо під одним і тим же терміном будуть мати на увазі різний референт, то співрозмовники не порозуміються. Постулат „Будь організованим!” передбачає, що висловлювання повинно бути точно сформульоване. Інколи цей постулат порушується неухважними співрозмовниками, що призводить до втрати часу, до плутанини в судженнях.

3. Гіпотеза про принципи мовленнєвого спілкування, висунутого Гербертом Полом Грайсом, стимулювала низку досліджень, спрямованих як на перевірку істинності її теоретичних положень (тобто верифікацію), так і на подальше вивчення принципів комунікативного впливу. Одна із спроб розширення запропонованого Г.П. Грайсом апарату була зроблена Джеффри Лічем, який вказав на можливість доповнення принципу комунікативного співробітництва принципом увічливості. Принцип увічливості, за Лічем, забезпечує соціальну рівновагу і є необхідною передумовою для комунікативного

співробітництва. Ввічливість являє собою стратегію усунення конфліктів і може вимірюватися в термінах зусиль, необхідних для попередження конфліктних ситуацій.

Виділяючи принцип ввічливості, Джеффри Ліч сформулював такі максими:

максиму такту: „Дотримуйся інтересів іншого, не втручайся в його особисте життя!”

максиму великодушності: „Не утрудняй інших!”

максиму схвалення: „Не критикуй інших!”

максиму скромності: „Відхиляй від себе похвалу!”

максиму згоди: „Уникай заперечень!”

максиму симпатії: „Висловлюй доброзичливість!”.

Максима тактовності – це максима меж особистої сфери. Вона полягає в обережному поводженні з комунікативною стратегією співрозмовника. Співрозмовники, які беруть участь у КА, мають, за словами Є. Ключова, певний «тил», тобто особисті інтереси. Вони можуть або представити ці інтереси, або приховувати – залежно від обраної ними комунікативної стратегії. Тоді завдання співрозмовника полягатиме у визначенні цієї стратегії і побудові аналогічним чином (відкрито чи закрито, експліцитно чи імпліцитно) власної стратегії. Увічливий співрозмовник зобов’язаний виявити певну обережність у поводженні з комунікативною стратегією іншого, його особистими інтересами. В ідеалі будь-який КА передбачає певну дистанцію між учасниками, зумовлену врахуванням інтересів кожного. Обережність (тактовність) як механізм мовленнєвої поведінки передбачає як „розумний егоїзм” адресанта, так і врахування інтересів адресата.

Максима великодушності – це максима необтяження співрозмовника. Фактично вона охороняє співрозмовників від домінування упродовж спілкування. КА, хто б його не ініціював і хто б не був відповідальним за нього, належить обом учасникам і будується на демократичних засадах. Відповідно до принципу ввічливості і максими великодушності, зокрема, високо цінується таке вміння вести розмову, щоб, з одного боку, уникнути дискомфорту, а з іншого – не доводити відчуття комфорту до абсурду.

Максима схвалення – це максима позитивності в оцінці інших. Принцип увічливості взагалі забороняє співрозмовникам „переходити на особистості”, зокрема прямо негативно характеризувати особливості мовленнєвої поведінки партнера. Ця максима передбачає, що позитивність як принцип оцінки повинен на насамперед лежати в основі світовідчуття мовця. Звісно, це не означає, що співрозмовники повинні висловлювати один одному компліменти і не дозволяти собі ніякої критики.

Успішність КА багато в чому залежить від атмосфери, в якій він розгортається. Атмосфера визначається не лише позиціями співрозмовниками стосовно один одного, але й позицією кожного з них стосовно світу, а також тим, чи збігаються ці позиції. Різні оцінки світу (позитивна чи негативна) впливають на можливість реалізації власної комунікативної стратегії. Відбувається це перш за все тому, що надто багато часу іде на різного роду з’ясування стосунків із співрозмовником – заперечення, аргументи й контраргументи, упорядкування поглядів тощо. При однаковому напрямі оцінки світу не варто гаяти час на різного роду з’ясування стосунків, іде інтенсивний обмін власними думками, те, що називається конструктивним діалогом. Як зазначає Є. Ключов, неможливо зіграти ситуацію порозуміння, навіть якщо співрозмовники добре виховані і відверто не демонструють негативне ставлення чи неприйняття кутів зору один одного. Отже, максима схвалення створює сприятливі умови для комунікативного процесу, необтяжливий мовленнєвий фон.

Максима скромності є максима неприйняття похвали на власну адресу. Незважаючи на конкретне формулювання, ця максима стосується значно ширшого кола проблем, ніж може здатися: вона стосується сфери самооцінки комунікантів. Недотримання максими скромності призводить до конфлікту самооцінок учасників мовної комунікації (відомо, що важко порозумітися з людиною, в якій завищена чи занижена самооцінка).

Максима згоди. Максима згоди є максима неопозиційності. Фактично ця максима повністю заперечує стереотипне твердження, що у суперечці народжується істина. Є.

Клюєв продовжує його таким чином: „Але гине симпатія”. Будь-яка конфліктна ситуація у ході КА робить його безнадійним. Максима згоди не дозволяє накопичувати конфронтацію, а пропонує „зняти конфлікт” шляхом взаємної корекції комунікативних тактик співрозмовників. Замість того, щоб поглиблювати суперечності, варто працювати над суперечністю – шляхом взаємних поступок – до того часу, поки вони не зникнуть. За умови готовності співрозмовників дотримуватися принципу кооперації і хоча б деяких максимумів ввічливості партнери з мовленнєвої взаємодії можуть досягти деякої розумної згоди практично в будь-якій мовленнєвій ситуації. Іншими словами, завжди можна домовитися, а це найголовніше.

Максима симпатії. Максима симпатії – це максима доброзичливості. Вона створює сприятливий фон для перспективної предметної розмови. Американський принцип „Keer smile!” досить добре ілюструє цю максиму. Доброзичливість часто стає умовою роботи інших максимумів ввічливості. Наприклад, максими такту неможливо дотримуватися без максимумів симпатії. Ця максима, як і максима згоди, охороняє мовленнєві ситуації, в яких жевріє конфлікт. Саме дотримуючись максимумів симпатії, співрозмовники можуть переносити увагу із самого конфлікту на його причину і тим самим його розв’язувати. Часто цього досить, щоб уникнути конфліктної ситуації.

4. За Дж. Лічем, ввічливість за своєю природою асиметрична, тобто не передбачає дзеркально точного відтворення одних і тих самих мовленнєвих дій стосовно мовця й адресата: те, що може бути ввічливим стосовно адресанта, може бути неввічливим стосовно адресата. Будь-яка максима відносна і дуже часто не узгоджується з іншими; максими ввічливості дуже часто вступають у конфлікт. Особливість ввічливості полягає в тому, що не лише її порушення, але й надмірне дотримання викликає дискомфорт. Багато етичних ситуацій виявляються часто складними саме через конфлікти максимумів. Тому справжній стратег буде обирати таку поведінку, в якій конфлікти максимумів (а вони обов’язково виникнуть) будуть найменш помітними і не перешкоджатимуть успішності КА.

План лекційного заняття № 6

Тема: НЕВЕРБАЛЬНІ ЗАСОБИ КОМУНІКАЦІЇ

Мета: засвоїти особливості та властивості невербальних засобів комунікації, усвідомити їх значення, роль у спілкуванні; прививати культурну поведінку під час спілкування.

План:

1. Фонація.
2. Кінесика.
 - 2.1. Жести у системі невербальних засобів комунікації
 - 2.2. Види жестів
 - 2.2.1. Ритмічні жести.
 - 2.2.2. Емоційні жести.
 - 2.2.3. Жести-знаки.
 - 2.2.4. Вказівні жести.
 - 2.2.5. Образотворчі жести.
 - 2.2.6. Жести-символи.
 - 2.3. Роль жестів у виникненні звукової мови.
3. Інші невербальні засоби комунікації.
 - 3.1. Мова прапорів.

- 3.2. Мова свисту.
- 3.3. Мова музичних інструментів.
- 3.4. Мова вигуків.

Література:

1. Бацевич Ф.С. Вступ до лінгвістичної генології: Навчальний посібник / Ф.С. Бацевич. – К., 2006.
2. Бацевич Ф.С. Основи комунікативної лінгвістики: Підручник / Ф.С. Бацевич. – К., 2004.
3. Гойхман О.Я., Надеина Т.М. Основы речевой коммуникации: Учебник / О.Я.Гойхман, Т.М. Надеина. – М., 1997.
4. Зернецька О.В. Глобальний розвиток систем масової комунікації і міжнародні відносини. – К.: Освіта, 1999. – 351 с.
5. Основы теории коммуникации: учебник / под ред. проф. М.А. Василика. – М.: Гардарики, 2003. – 615 с.
6. Почепцов Г. Г. Теория коммуникации. – К.: Видавничий центр “Київський університет”, 1999. – 308 с.
7. Dance F. The Concept of Communication // Journal of Communication. – 1970. – № 20. – P. 201-210.

Конспект лекційного змісту

Процес вербальної комунікації відбувається завжди у деякій конкретній ситуації, що містить множини факторів, які мають значення для змісту самої комунікації. Так, будь-який діалог, наприклад, завжди “прив'язаний” до конкретних осіб з особливостями їхнього голосу, міміки, до контексту – теми розмови і т.д. Усі ці умови перетворюють загальну схему комунікації в мовленнєвий акт за участю власних мовних факторів, наприклад, речення з його структурою у взаємодії з усіма такими побічними факторами, як психічний стан мовця, його манера жестикуляції, присутність сторонніх осіб (що може бути причиною вживання “натяків” і т.д.). Як бачимо, людське мовлення супроводжують невербальні (несловесні) системи знаків. Саме невербальні знаки зумовлюють найбільшою мірою відмінність між усним і писемним мовленням. Якщо в писемному мовленні є лише один канал інформації (текст), то усне мовлення має два канали інформації: текст (висловлювані слова) та інтонація, міміка, жести тощо. Другий канал є надзвичайно вагомим при спілкуванні. Отже, вивчення процесів вербальної передачі інформації завжди повинне спиратися як на мовні, так і на немовні фактори.

Усвідомлення необхідності використання у тій чи іншій формі у сфері лінгвістичного дослідження факторів, які безпосередньо супроводжують мовлення, у сучасному мовознавстві було чітко виражено у “Тезисах Празького товариства”, у яких концепція функціонального підходу до мови природно вимагала розширення поняття “засоби мовленнєвого спілкування”. У зв'язку з цим у вищезазначених тезах звертається увага на те, що “слід систематично вивчати жести, які супроводжують і доповнюють усні прояви мовця за його безпосереднього спілкування зі слухачем, жести, які мають значення для проблеми лінгвістичних регіональних союзів”.

У живе мовне спілкування вплетено множини обставин, які супроводжують як ціле висловлювання, так і його фрагменти, причому всі немовні фактори відіграють допоміжну роль у спілкуванні, мова ж – головну: для неї завжди відкрита можливість використовувати для спілкування лише власні мовні засоби. У даному випадку не розглядаються два явища, що можуть свідчити про дещо іншу роль немовних факторів: 1) мова глухонімих, де сукупність жестів і символів може трактуватися і як первинна (власне мовна), і як вторинна система (код-замінник); 2) мова жестів у деяких народів, яка, проте, не може розглядатися як символічна система вторинного походження, що існує на базі

природної мови. Незважаючи на перехідний характер зовнішніх обставин, існують деякі стереотипи ситуацій, які супроводжують той чи інший конкретний зміст акту комунікації.

Про важливість невербальних засобів комунікації свідчать численні приклади. Розповідають, що колись Ф. Достоєвський виголосив чудову промову про О. Пушкіна. Пізніше цю промову було опубліковано. Прочитавши її, ті, хто слухав Достоєвського, з подивом зауважували, що це зовсім інша промова. Однак це була та ж промова, промова великого майстра слова, але в надрукованому вигляді вона була позбавлена значної частки своєї сили впливу.

Дехто вважає, що несловесний канал дає слухачеві інформації більше, ніж словесний. На доказ цього наводиться зауваження Р.М. дю Гара про своїх героїв із його твору "Сім'я Тібо": "Слова були для них порожнім звуком. Проте погляди, усмішки, тембр голосу, найнезначніші рухи вели між собою безугавну розмову".

Невербальні засоби комунікації вивчає паралінгвістика. Це досить нова мовознавча дисципліна, що займається вивченням факторів, які супроводжують мовне спілкування та які беруть участь у передачі інформації. Паралінгвістика розвинулась у 50-ті роки ХХ століття. На сьогодні назва "паралінгвістика" міцно утвердилася у мовознавстві для позначення галузі науки, яка займається загалом сферою несловесної комунікації.

Коло питань, які обговорюються у межах паралінгвістики, охоплюють всі види кінесики (від жестів до пантоміми), всі види фонації (від мовлення до вокального мистецтва) і всі види спілкування за участю так званого ситуативного тексту.

Як вважають деякі лінгвісти, паралінгвістика як наука про мову не співіснує із соціолінгвістикою, етнолінгвістикою і т.д. (як порівняно самостійними розділами мовознавства), а є, швидше за все, частиною інтралінгвістики, оскільки вивчення функціонування мови містить у собі вивчення зв'язків внутрішніх засобів мови з факторами, що супроводжують мовне спілкування і беруть участь у передачі інформації.

Власне, лінгвістика не може обійтися без пояснення тієї чи іншої структури висловлювання у випадках, коли ця структура зумовлена участю яких-небудь паралінгвістичних засобів, і оскільки паралінгвістика є чисто функціональною частиною комунікації, то, природно, вона і повинна входити у загальну сферу інтралінгвістики.

Таким чином, відбувається зіткнення двох систем: первинної – мовної і вторинної – паралінгвістичної як функціонально мовної. У зв'язку з цим завданням паралінгвістики є "вивчення можливого згортання структури висловлювання в умовах реального спілкування й аналіз немовних елементів, які є опорою для експліцитного розгортання конкретного висловлювання при сприйнятті повідомлення".

До інших невербальних засобах комунікації відносять фонацію, кінесіку та інші невербальні засоби комунікації.

1. ФОНАЦІЯ

На часі увага лінгвістів зосереджена, головним чином, на вивченні паралінгвістичних засобів біологічного походження, але функціонально використуваних у комунікації.

До паралінгвістичних явищ, або до паралінгвізмів, як правило, відносять властивості звукової фонації, а також міміку, жести й інші виразні рухи, що супроводжують мовне висловлення і несуть додаткову до його змісту інформацію. Зупинимось насамперед на явищі цього виду, що позначається терміном широкого змісту – "фонація".

Своєрідність артикуляції людини полягає в тому, що, крім утворення одиниць комунікації за допомогою органів мовлення і насамперед голосу, у самому акті комунікації втілюються всі характеристики, властиві мовцю, що виявляються, крім жестів і міміки, насамперед голосовими якостями людини.

Артикуляція в широкому розумінні є ніби синтезом фонаційних моментів у процесі комунікації, і завдання лінгвістичного аналізу полягає не лише в тому, щоб досліджувати

самі мовні форми, але й встановити суттєві ознаки власної мовної артикуляції і відрізнити їх від ознак, властивих фонації.

Фонація як явище в цілому фізичне пов'язана з усіма властивостями голосового апарата людини, виявляє тому ті ознаки, що властиві насамперед мовцю як фізичному індивіду.

Загальні фонаційні ознаки, такі, як сила голосу, тембр, обертони, дикція і т.д., за своєю природою пов'язані з фізіологічними особливостями суб'єкта і залежні від його психічного стану, завжди супроводжують мовну артикуляцію і є зовнішнім показником фізичного стану суб'єкта.

Фізичні дані голосу, безумовно, несуть у собі інформацію, що є для того, хто сприймає, основою різноманітних умовиводів із залученням власного досвіду і знань про ті або інші властивості суб'єкта. Оскільки ця інформація не пряма, а явно непряма, то вона не завжди навіть може розшифровуватися однозначно через не строго визначений обсяг ознак.

Відомо, що сила голосу характеризує мовлення людини, оскільки вона завжди виявляється або може виявитися в мовній комунікації, але особливо показова сила голосу у співі, коли в чистому вигляді проявляються властивості голосового апарата людини.

Тембр голосу часто називають “забарвленням звуку”, “колеритом” або просто “кольором голосу”. За тембром ми легко розрізняємо голоси знайомих. За “кольором” голосу вокальні педагоги визначають тип голосу співака (баритон, бас, тенор і т.д.).

Із загальнофонаційних ознак мовлення, частина з яких не стосується мови як засобу артикуляції, тобто виробництва словесних комунікаційних одиниць, необхідно виділити ще одну сферу, а саме інтонацію, що лежить на стику двох функцій мови.

Одна з цих функцій є чисто граматичною властивістю, що входить у систему засобів мови й утворює компонент структури фрази (поряд із граматичними категоріями типу порядку слів). Це явище досліджувалося лінгвістами з боку фонетичних і граматичних особливостей.

Інтонація у фоні логічного наголосу (тут можна розглядати логічний наголос як особливий інтонаційний засіб виділення члена речення) використовується в різноманітних мовах по-різному залежно від типу мови (аналітичний або синтетичний лад, розвинута відмінкова система і т.д.).

Особливим видом фонації, що супроводжує мовне висловлювання, є характеристика суб'єкта не з погляду його фізичних даних, а з погляду несуб'єктних обставин, що супроводжують мовне висловлювання.

Інтонація є найбільш складним явищем серед фонаційних особливостей мови, пов'язаних із мовленням і мовцем.

Мартін виділив чотири нових аспекти вивчення інтонації: 1) акцентний; 2) інтонаційний; 3) експресивний (контрольований) і 4) афективний (неконтрольований).

Відповідно до сучасного тлумачення проблеми емоційної інформації в мові багато спеціалістів, що вивчають інтонацію, виділяють в інтонації емоційну функцію, називаючи її найчастіше експресивною з деталізацією.

Цілком очевидно, що вся ділянка експресивної інтонації функціонально не входить у внутрішню структуру мови, а є надбудовною і не включається у власне лінгвістичну проблематику.

Безумовно, що ці особливості нелінгвістичної функції інтонації, що мають своїм джерелом психіку людини, можуть бути зафіксовані об'єктивно за визначеними параметрами і схарактеризовані як визначені стимули для одержання немовної інформації про суб'єкта, що говорить.

Леон експериментально встановив такі акустичні параметри інтонації для вираження емоцій (гнів, смуток). Наприклад, для смутку: 1) вузький мелодичний інтервал; 2) рівний мелодичний контур; 3) повільний темп; 4) слабка інтенсивність. Відповідно для гніву, наприклад, четвертим параметром буде велика інтенсивність і т.д.

Інтонація подібних емоцій як вираження немовної інформації, на відміну від інших фонаційних даних, є більш вузькою сферою звукової мови, і фахівці з інтонації відстоюють тому право займатися функцією інтонації в цьому плані.

Напевне, функціональний підхід до всієї області фонації повинен бути спрямований на чітке відмежовування також і у сфері інтонації чисто лінгвістичних особливостей як структурних рис мови від усіх видів нелінгвістичної інтонації як просодичних ознак, що стосуються немовної інформації, що нашаровуються на артикуляцію мови.

Емоційні чинники, що не стосуються безпосередньо внутрішнього змісту фрази, але використовувані при висловлюванні, є показниками контексту комунікації, проте виходять за межі не тільки мовних засобів, але навіть паралінгвістичних, – це такі чинники, як переконаність, грубість, задушевність, презирство, гнів, радість і т.д. Вони не є складовими частинами словесного висловлення, якщо не входять як елемент змісту в структуру.

Подібна фонація належить до власне чистих екстралінгвістичних чинників, тобто чинників, на основі яких слухач може робити висновки про настрій і стан мовця. Але фонація не є за своєю функцією компенсвальним засобом для оформлення фрази, тому дані фонаційні засоби можуть розглядатися або як маргінальний випадок у паралінгвістиці, що виходить за межі висловлювання, але що перебуває в межах самої мови, або як немовний і непаралінгвістичний засіб.

Слід сказати, що ці характеристики комунікації надзвичайно поширені й фактично завжди наявні навіть у нейтральній функції (на основі опозиції в кожному висловлюванні).

Таким чином, при дослідженні властивостей мовної фонації ми насамперед виявляємо можливість розгляду проблеми в чотирьох аспектах.

Перший аспект є чисто мовним, тому що він пов'язаний із вивченням артикуляції мовних одиниць і стосується тому компетенції власне лінгвістики.

Другий аспект також безпосередньо пов'язаний із вивченням артикульованої мови, але не окремих звуків, як таких, а супрасегментних відрізків, до яких насамперед належать інтонація і фразовий наголос як елементи мовного виявлення структури висловлювання. Цей аспект розглядається, як і перший, у сфері власне лінгвістики.

Третій аспект не пов'язаний безпосередньо з вивченням артикуляції і виявленням структурних елементів висловлювання, а досліджує артикуляцію як деяку просодичну ознаку, що виявляє загальні умови комунікації (виявлення таких ознак конкретного процесу комунікації, як впевненість або сумнів, грубість або делікатність мовця і т.д.). У кожному мовному колективі створюється певний стереотип цих просодичних ознак комунікації, що входить у поняття комунікації як деяка підсистема нарівні з підсистемою жестів, міміки, але з функцією неструктурного оформлення висловлювання, а передачі деякого фонаційного стереотипу надфразового характеру. Цей третій аспект може розглядатися тому як маргінальний випадок паралінгвістичного використання фонаційних можливостей людини.

І, нарешті, четвертий аспект – дослідження мовної фонації як чисто психофізичного явища, пов'язаного вже безпосередньо з особливостями голосу, тобто явища, що не стосується мовної артикуляції й виявляє лише психофізичний стан мовця (роздратування, знервованість і т.д.).

Проте явища, що розкривають психофізичний стан людини, як і деякі жести і міміка, не входять у підсистему мовної комунікації і можуть відбуватися навіть без участі мови, не супроводжуватися мовними актами, отже, вони функціонально незалежні від мови, тому і не розглядаються як засоби паралінгвістики.

2. КІНЕСИКА

Для позначення особливої дисципліни, яка вивчає семіотику рухів тіла, найчастіше вживається термін “кінесика”.

Початок науковому вивченню кінесики, по суті, був покладений Ч. Дарвіном, який фундаментально дослідив питання зв'язку між походженням мови та розвитком жестів і міміки. Уже в ХХ столітті було багато праць, присвячених вивченню невербальної комунікації.

Паралінгвістична кінесика може розглядатися як деяка частина вербальної комунікації, властивій лише людині, і вона повинна бути виділена як особлива частина “кінесичної” поведінки людини.

Можна припускати, що постійний супровід звуку різноманітними жестами був споконвічним і завжди залишається для людини невід'ємною частиною комунікації. Різноманітними можуть бути протягом історії розвитку мови тільки їхнє співвідношення і взаємодія. Якщо для початкового стану антропоїдів кінематична мова могла являти собою дійсно деяку знакову систему спілкування, то утворення мови замінило собою стару систему, витіснивши першу як систему спілкування.

Те ж саме порівняння сучасної мовної системи людини з різноманітними видами біологічного спілкування всіх істот, крім людини, може мати сенс тільки як віддалена аналогія. У зв'язку з утворенням звукової мови як єдиної системи спілкування людини всі інші види спілкування відмерли як самостійна система і перетворилися у додаток до тотальної системи вербальної мови.

Багато дослідників указували на те, що людина як біологічний вид зберігає в собі ознаки тваринного характеру й у системі засобів комунікації (тактильна, візуальна, навіть хімічна системи), але всі ці форми, по-перше, існують у людини одночасно зі звуковою мовою, а по-друге, ніколи його не замінюють. Крім того, жестова система, наприклад, людини, не мають іконічного характеру, – вона абстрактна й універсальна на противагу дії сигналізації у тварини, визначальної чисто конкретної поведінки особи.

Не можна не погодитися з тим, що немовні комунікативні системи людини є підпорядкованими, вторинними системами, але, незважаючи на найрізноманітніше їхнє походження, вони за своєю функцією лише є додатком до мови, використовуються мовою і декодуються за допомогою мови. Ця обставина дає підставу не вважати зазначені системи самостійними, бачити в них структурно організовану систему, а не допоміжні засоби, використовувані звуковою мовою. У цьому значенні всі паралінгвістичні засоби можуть бути об'єднані тільки за своєю функцією, тобто за функцією участі у формуванні інформації мовного висловлювання, а не за своїм матеріальним статусом. Ті самі матеріальні форми “немовної поведінки” (nonverbal behavior) людини, з одного боку, повинні розглядатися паралінгвістичною, а з іншого – будь-якою іншою галуззю науки (наприклад, генетикою і т.д.). З цього погляду, наприклад, вивчення жестів можна проводити в аспектах: біологічному, культурно-історичному, етнографічному і паралінгвістичному.

Більш детальний опис видів рухів тіла можна дати в зв'язку з тією або іншою поставленою метою. Для лінгвіста важливо, проте, у всіх цих випадках проводити чітку межу між паралінгвістичною і біологічною функціями цих засобів.

2.1. Жести у системі невербальних засобів комунікації

Поряд із широким ситуаційним паралінгвістичним контекстом усне спілкування широко використовує типізовані фізичні прояви мовця, спрямованими на орієнтацію слухача однозначно сприймати висловлювання. До цих засобів належать насамперед жести і міміка. До жестів належать різноманітні рухи тіла, тобто кінесика, а до міміки – вираз обличчя мовця.

Слово “жест” запозичено з французької мови, а у французькій мові це слово успадковано з латинської мови: *gestus* означає “постава, поза, рух тіла”.

Значення окремого жесту коливається від цілого повідомлення до позначення окремого звуку. Мова жестів засвідчена у народів первісної та розвинутої культури, в

умовах багатомовності (в індіанців Північної Америки), природної німоти (мова жестів глухонімих) та штучної (мова жестів цистерціанців, жінок у деяких місцях Кавказу). Жестами американські індіанці могли переказувати повідомлення на досить значні відстані в межах видимості, але за межами чутності. В їхній кінетичній мові образних та вказівних знаків були також умовні знаки, за допомогою яких можна було передавати власні імена та назви.

Антропологи виявили, що людське тіло може набувати до тисячі найрізноманітніших стійких поз, значна частина яких має чітко виражене комунікативне призначення. Міміка та жести підсилюють інформацію, а іноді створюють певний підтекст, навіть антонімічно переосмислюють сказані слова, таким чином ілюструючи відому сентенцію, що мова дана для того, щоб приховувати свої думки. Не слід випускати з уваги й те, що у спонтанному мовленні, коли важко підшукати потрібне слово, його замінюють жестом. Якщо, наприклад, запитати, що таке кручені сходи або брижі, будь-яка людина, навіть дуже обдарована в мовному плані, мимовільно починає рукою зображати спіраль або кистю руки в горизонтальному положенні похитувати пальцями.

Мовознавці зрозуміли важливість міміки і жестів у спілкуванні, особливо якщо врахувати, що вони мають і національну специфіку; це засвідчується створенням останнім часом словників жестів і міміки.

2.2. Види жестів

За своєю роллю в комунікації виділяються дві групи жестів: жести знакові (що мають як план вираження, так і план змісту) і жести незнакові. Розглянемо спочатку використання у мові жестів незнакових – ритмічних і емоційних.

2.2.1. Ритмічні жести

Підкреслення ритмічного малюнка висловлювання – найважливіше амплуа жесту в розмовній мові. У лінгвістичній літературі справедливо відзначалася подібність ролі жесту з роллю інтонації в організації висловлювання. Точніше кажучи, жест частково дублює інтонацію, робить її наочною в буквальному значенні слова – виділяє певні мовні синтагми, зазначає їхні межі, вказує на прискорення або уповільнення темпу мовлення, підкреслює логічний наголос (центр інтенсивності). Усупереч заданій інтонації людина в природній ситуації жестикулювати не може: і кинесика жесту, і кинесика нашої артикуляційної бази підпорядковуються в момент мовлення єдиному моторному центру мозку, єдиному імпульсу. Оскільки у мовця відбувається співкоординація тонких артикуляторних рухів, необхідних для вироблення звуків мовлення, і динамічних рухів, виконуваних руками, то це створює ритмічну єдність усіх засобів комунікації.

Ритм висловлювання в розмовному мовленні – рівномірне чергування прискорення й уповільнення – створюється і підкреслюється повторенням однотипної інтонації і – одночасно – повторенням того самого жесту в одних випадках і переключенням на новий тип інтонації і відповідно новий тип жесту – в інших. Усе це і створює картину рухливої гри прискорень і уповільнень, напружень і ослаблень у розмовному мовленні. Ритможест підкреслює також комунікативно-значущу членування мовлення.

Монотонність ритму прекрасно передає одноманітне погойдування головою або скандоване погойдування ребром долоні. Певні інтонаційно-синтаксичні структури природніше провадяться і легше сприймаються за участю в акті мовлення жесту. Такою є конструкція перелічення. Сама структура фрази при переліченні – повторення однорідних в інтонаційному відношенні відрізків – викликає потребу підтримати динамічну структуру фрази динамікою жесту. При переліченні ніби включається наш внутрішній метроном – і мовець виявляє хід цього свого внутрішнього часу жестом.

Ритможест – це сигнал, додатковий суперсегментний засіб для організації висловлювання. Характерно, що за ним не лише не закріплений якийсь певний зміст, але немає, як правило, і фіксованого малюнка жесту. Ідеальний випадок ритможесту – скандування долонею руки (ребром її), але цю саму функцію може виконувати й інший жест, наприклад, рух руки, стиснутої в кулак, або що описує у повітрі пальцем півколо,

або що-небудь третє, четверте... Суттєве тут одне – сама ритмізація руху, подвоєння, потроєння і т.д. того самого руху в заданому темпі. Ритм може відбивати і рука, що набула положення для виконання якогось жесту-знаку; при цьому в одному жесті сполучається дві функції.

2.2.2. Емоційні жести

Жести подібні до інтонації й щодо передачі емоційних відтінків мови. І тут вони виконують роль дублерів відповідних інтонаційних конструкцій: неможливо передати той або інший емоційний стан тільки жестом (тільки мімікою – можна), але у по'єднанні з мовним текстом – хоча б тільки з вигуком – такий жест посилює задану інтонацією експресивність.

У жесті емоція одержує “матеріальну точку опори”. Жести підкреслюють здивування, прикрість, захоплення, радість, висловлюючи ставлення мовця до змісту повідомлення. Емоційний жест “читається” відповідно до міміки особи й інтонації мовлення.

Емоційні жести є дуже індивідуальними, користування ними багато в чому залежить від навичок і темпераменту мовця. Повні, енергійні жести свідчать про афектованість людини і зазвичай не рекомендовані етикетом.

Можна перелічити декілька найбільш усталених жестів, що названі й у мовних фразеологізмах. Наприклад: “сплеснути руками” (радість, захоплення); “розвести руками” (досада, здивування); “похитати головою” (несхвалення); “схопитися за голову” (розпач); “відмахнутися (рукою)” (незгода); “бити себе в груди” (каятися; невдоволення собою). У ролі емоційного підсилювача особливо поширений короткий напружений рух головою. Жест, що символізує для всіх носіїв мови певну групу почуттів, спроможний передати велику або меншу напруженість емоцій, які мовець вкладає у висловлювання.

Деякі жести емоційного плану стають знаками. Так, рух відмахування рукою може бути самостійною реплікою в діалозі. У цьому випадку в одному жесті сполучаються два різних плани – інформаційний і емоційний.

2.2.3. Жести-знаки

Серед жестів, які безпосередньо пов'язані із передачею інформації й які мають план змісту, виділяються жести вказівні, образотворчі (іконографічні) і символічні (наприклад, див. мал.).

2.2.4. Вказівні жести

Функція вказівних жестів полягає в тому, щоб виділити якусь частину простору навколо мовця. Зазначити можна просто поглядом, кивком голови, але вказівка рукою буває найбільш точною і конкретною, і тому зазвичай у багатьох ситуаціях перевага надається їй.

В основі вказівного жесту лежить рух руки, що визначає потрібний напрямок щодо якоїсь нерухомої осі. При скороченій формі жесту активну роль можуть відігравати фаланги пальців щодо нерухомої кисті; при більш повній формі – кисть щодо передпліччя і, нарешті, вся рука щодо тулуба. Етикет забороняє “показувати пальцем” (вказівним), особливо на людину. Але вказівка на малий предмет, наприклад, на слово в рядку, за допомогою вказівного пальця не є відступом від “правил доброго тону”.

Мова жестів Північної Америки й Австралії: 1-сонце, 2-блокгауз, 3-4-дощ, 5-обмін, 6-7-дружба, 8-продаж, 9-дим, 10-дерево, 11-кажи правду, 12-13-намет, 14-гроші, 15-ведмідь, 16-верхи, 17-заперечення, 18-кінь, 19-судина, питво, 20-антилопа.

Вказівні жести в мовленні супроводжуються зазвичай вказівними займенниками: Ми туди (жест) ідемо?; На це от (жест) подивися//; Вона вже доросла мені досюди (жест)//; Тобі який клей? Такий (жест) хочеш? Вказівний жест цілком розуміється лише в мовному контексті. Деякі вказівки взагалі можна зрозуміти лише в зв'язку з певною системою уявлень, із “картиною світу”, відбитою в мові. Наприклад, якщо людина вказує на груди – зліва, де серце, говорячи: “У нього отут (жест) нічого немає”, – це рівнозначно виразу “у

нього немає серця” (у переносному значенні). Аналогічною є вказівка на голову, якщо хочуть сказати, що людина не занадто розумна.

У випадках, коли скористатися словом не можна з тих або інших ситуаційних причин, вказівка на предмет може містити натяк на цілу ситуацію. Вказівка на годинник (або місце на руці, де носять годинник), як правило, означає нагадування про якийсь домовлений термін.

2.2.5. Образотворчі жести

В образотворчого жесту завжди є реальний прототип, особливості якого намагається передати той, хто жестикулює. Самі можливості зображення різних об'єктів різноманітні. Це пов'язано насамперед із тим, чи є об'єктом зображення сама людина (його зовнішні дані, пози, дії, а також міміка) або щось поза людиною (розмір і форма різноманітних предметів, їхній рух або положення в просторі). Імітація поведінки людини – це найменш умовна сфера невербальної комунікації, проте зазвичай “зображення” відрізняється від точного копіювання, що потрібно, наприклад, у ситуації навчання. При зображенні часто вибирається найбільш виразний елемент дії, що робиться представником усієї дії. Наприклад, у друкуванні на машинці входить ціла серія дій, але зображується, як правило, лише вистукування пальцями. Характерним є й експресивне посилення в зображенні.

За умовами вжитку образотворчі жести часто перебувають у додатковому розподілі з вказівними. За наявності предмета, про який іде мова, на нього можна вказати. За його відсутності часто виникає потреба описати його. Зокрема, використовуючи образотворчий жест. І той, і інший жест може бути в тексті сполучений із займенником. Різниця між показати і зобразити, тобто між вказівкою на предмет і зображенням його властивостей, лежить у самій основі протиставлень цих жестів. Проте за допомогою вказівки у визначеному мовному контексті в повідомлення можна включити і дані про ознаку предмета, у тому числі непросторову, тоді як зображенню піддаються лише зовнішні конкретні ознаки.

2.2.6. Жести-символи

За особливостями своєї знакової будови образотворчі жести протиставлені жестам-символам – третьому типу жестів. На відміну від образотворчого жесту, що несе в собі конкретне повідомлення про конкретні зовнішні ознаки предметів, жест-символ зазвичай має абстрактний зміст. Він лише традиційно приписується певному жесту і тому розуміється в межах одного колективу (у загальному випадку – у національних межах). Добре ілюструє різницю між образотворчим і символічним жестами різниця між піктографічним та ідеографічним письмом: жест образотворчий – піктограма, жест символічний-ієрогліф.

Серед умовних жестів-символів назвемо насамперед жести вітань при зустрічі і прощанні.

Деякі жести-символи не допускаються до вжитку етикетом і тому зазвичай супроводжують промову грубувату, просторічну. Але водночас вони яскраво експресивні і широковідомі всім мовцям. Це, наприклад, клацання пальцями по горлу – “випити вина”; постукати по чолу і чомусь твердому – “тупість”; покрутити пальцем біля скроні – “розумова неповноцінність” і т.п.

2.3. Роль жестів у виникненні звукової мови

Як показує розгляд гіпотез походження людської мови, всі філософи та представники різних наук підкреслювали особливу роль у становленні людської свідомості і звукової мови “кінесичної мови” – мови жестів і пантоміми. Про це свідчать, зокрема, спостереження над спілкуванням племен.

Мова жестів спостерігається у багатьох племен. У австралійського племені аранда відомо близько 450 різноманітних жестів, які не лише вказують на конкретні предмети, але й позначають загальні поняття. Мова жестів у аранда, як і в інших племен, доповнює звукову і застосовується в особливих випадках.

Про роль жестів у виникненні людської мови писали дослідники, що притримувалися різних теорій походження звукової мови. Так, В. Вундт (1832-1920), прихильник вигової теорії, вважав, що спочатку існували дві мови – мова жестів (рухи рук і обличчя) та мова звуків (рухи язика і губ). За допомогою звуків виражали почуття, за допомогою жестів – уявлення про предмети. Рукою та мімікою виражали дозвіл і заборону, наказ і прохання, загрозу та радість.

Жестикуляція – явище історичне та соціальне. Деякі риси жестикуляції і міміки людини нагадують рухи тварин, про що ще писав Ч. Дарвін, зокрема у праці “Вираження емоцій у людини і тварин” (1872). Поступово примовленнева жестикуляція починає відігравати різну роль у різних народів.

У ході еволюції людини звукова мова все більше і більше вдосконалюється, а мова жестів починає відігравати все більш допоміжну роль. Жести є менш зручними, ніж звук: їх не видно вночі, ними не можна користуватися, коли руки зайняті роботою. Звукові сигнали могли удосконалюватися як за рахунок диференціації звуку, так і за рахунок складення звукових сигналів.

Ще більше на виникнення звукової мови вплинула пантоміма. Стародавні драматичні видовища відображали ті моменти реальної ситуації, які сприймалися з більшим емоційним хвилювання, відображаючи радість, відчай, жах і т.п. Г. В. Плеханов зазначав, що танці та пісні відображали полювання, відтворювали сцени битви. Мистецтво було вплетено у виробництво, було його безпосереднім образом.

З часом ігрові ситуації стали протиставлятися реальним, із синкретичного драматичного дійства виділяються танці, пісні та мова. “Звуковий супровід” (пісні та вигуки) був частиною зображеної події; у результаті скорочення пантоміми звуки стають символами і всієї ситуації, і її окремих елементів. Мислення та свідомість уже виражається словами-реченнями, а згодом і лексико-граматичними значеннями слова.

Тактильна комунікація: дотик, поплескування тощо. Використання тактильних елементів комунікації говорить про взаємні стосунки, статус, ступінь дружби між комунікантами.

3. ІНШІ НЕВЕРБАЛЬНІ ЗАСОБИ КОМУНІКАЦІЇ

Існують і принципово інші засоби перевтілення мови, коли остання копіюється більш-менш точно, стаючи в результаті вираженою не в послідовності фонем, а в послідовності інших елементів – оптичних або звукових. За першим прикладом немає необхідності ходити далеко. У даний момент перед вами письмовий текст, що є не що інше, як найточніше зображення мови. Саме тому той засіб письма, яким ми користуємося, і називається фонетичним. У ньому кожному елементарному звуку мови (фонемі) відповідає один-єдиний графічний елемент – буква, або графема.

Найбільш послідовними в цьому плані були античні греки.

У своєму розвитку фонетичне письмо – як найадекватніше зображення живої мови – пройшло довгий шлях. Спочатку люди намагалися зобразити свої думки, малюючи послідовну низку малюнків, кожний з яких відповідав певному предмету або явищу зовнішнього світу. Це так зване піктографічне письмо, зразки якого трапляються і сьогодні у народів, що не мають власної писемності. Малюнки-пиктограми поступово спрощувалися, стилізувалися і перетворювалися, таким чином, в умовні знаки, кожний із яких позначав окреме слово. У найбільш повному вигляді таке словесне, або ідеографічне, письмо зберігається вже майже 4000 років у китайській культурі. Повний словник китайської мови містить близько 50 000 ієрогліфів, причому малюнковий характер деяких із них помітний ще й сьогодні. Не всі слова вдається зобразити за допомогою одного-єдиного значка. Тому, наприклад, поняття “співати” позначається стилізованими малюнками рота і птиці, поняття “слухати” – зображенням вуха, зверненого до відкритих дверей, поняття “сварка” – фігурками двох жінок. Цілком очевидно, що знаки ідеографічного письма – ідеограми, ієрогліфи – не можуть служити для графічного

зображення звуків мови. Це стає зрозумілим при порівнянні цифр, що є, по суті, ідеограмами, і словесного позначення чисел. Наприклад, цифра 7 позначає поняття “сім”, але нічого не говорить про звучання слів “сім” “seven”, “sieben”.

Всяке письмо, і фонетичне зокрема, є зручним сурогатом мови в тих випадках, коли є необхідність надовго зафіксувати, ніби “законсервувати” сказане. Великі твори літератури і видатні здобутки науки не могли б зберегтися для сучасників і нащадків, якби вони не були переведені у форму рукописного або друкарського тексту. Фігурально висловлюючись, писемність спроможна передавати мовні повідомлення, долаючи найскладнішу перепону – перепону часу.

3.1. Мова прапорів

Поки не були винайдені ці технічні засоби зв'язку, людина успішно користувалася і більш простими засобами трансляції повідомлень на відстані. Деякі з них збереглися і досі. Візьмемо хоча б сигналізацію прапорцевим семафором, що досі використовується у флоті. Тут кожне положення рук сигнальника відповідає одній букві або, якщо дивитися глибше, – одній фонемі мови. Таким чином, можна транслювати мовне висловлювання за допомогою елементарних візуальних сигналів. Перед нами повний аналог фонетичного письма.

Проте за швидкістю передачі тексту прапорцевий семафор дуже сильно поступається можливостям живої мови. Цим засобом неможливо передавати більш ніж 60-70 знаків за одну хвилину. А це приблизно в 25 разів повільніше, ніж швидкість обміну повідомленнями за мовного спілкування співрозмовників.

Ця обставина недвозначно відбилася на практиці використання ще одного засобу оптичної сигналізації на відстані. Крім прапорцевого семафора, в усіх флотах світу використовується так званий прапорцевий код. Існує і міжнародний код цього типу, в якому, крім декількох прапорів з особливими спеціальними значеннями, є 26 “літерних” прапорів. Кожній літері латинського алфавіту відповідає прапор певної форми і малюнка. Таким чином, можна скласти комбінацію прапорів, що відповідає будь-якому найскладнішому висловлюванню. Проте цей засіб є дуже малоефективним, тому що він не забезпечує необхідної швидкості передачі і дешифрування повідомлень. Тому у більшості випадків використовуються одно-, дво- і трипрапорцеві сигнали, у яких кожний прапор або їх комбінація відповідають цілій фразі.

Для шифрування і розшифрування використовуються спеціальні кодові книги. Наприклад, сполучення літерних прапорів N і C позначає: “У мене складнощі, і я потребую негайної допомоги”; сполучення P, S і I розшифровується так: “Ви зіткнетеся з великими труднощами при проході в районі мису такого” (для передачі географічних назв існують особливі кодові комбінації).

3.2. Мова свисту

Індіанці мазатеко імітують тональний і ритмічний малюнок своєї звичайної мови за допомогою свистів чотирьох різних тональностей.

Деякі труднощі, природно, виникають у тих випадках, коли декілька слів звичайної розмовної мови мають однакову кількість складів і подібний тональний малюнок. Такими, зокрема, є власні імена, запозичені індіанцями від іспанців (наприклад, Модесто, Густаво, Рікардо і т.п.). Тут правильне розуміння свистового висловлювання багато у чому залежить від того безпосереднього контексту, у якому ведеться розмова.

Ця мова на відміну від звичайної мови достатньо ефективна лише в таких контекстах, суть яких цілком очевидна для обох співрозмовників, і де загальні культурні навички і традиції народу значною мірою визначають зміст висловлювань. Тому і сфера застосування свистової мови, як правило, обмежується порівняно небагатьма, достатньо специфічними ситуаціями.

3.3. Мова музичних інструментів

Принципи перекодування мовних висловлювань у звуки іншої природи можуть бути, як виявилось, ще простішими.

У народів оломбо, топоке, келе, комо, мба й інших, що населяють ліси Конго, основним засобом передачі повідомлень на відстань служать різноманітні гонги. Такий гонг має дуже мало спільного з барабаном. На відміну від барабана, що дає звуки однакової висоти, гонг улаштований таким чином, що з нього можна легко отримати звуки двох або більше тонів.

Які ж повідомлення можуть передаватися за допомогою гонга, і чи є межа їхньої розмаїтості й складності? У колекції висловлювань мовою гонга налічується близько 170 фраз. Усі ці висловлювання можна поділити на шість основних тем: назви предметів і тварин; сповіщення про важливі події в житті села (скликання на танці, на спортивні змагання, повідомлення про народження дитини – зокрема, про народження двійні, про одруження, смерть, загрозу епідемії і т.д.); спеціальні сигнали, що потребують уваги й пильності; назви сіл; імена людей; менш важливі сигнали, приурочені до таких ситуацій, як скликання людей у село при загрозі сильної зливи.

Чудова властивість мови гонга саме у тому і полягає, що трансляція слова в ньому практично завжди замінюється трансляцією цілої фрази. Використання таких стійких зворотів мови дозволяє мові гонга вирішити дуже важливе завдання, що виникає завжди, коли необхідно передати деяке важливе повідомлення на велику відстань. Щоб необхідна інформація десь не загубилася (за рахунок втрат, неминучих у будь-якому каналі зв'язку), повідомлення повинно мати певну частку надлишковості. У розмовній мові ця надлишковість забезпечується тим, що слова, як правило, відрізняються один від одного не за одним, а за декількома звуками. Декількома літерами різняться вони й у рукописному або друкарському тексті.

Подібно до писемності, яка в історії мови виявляється більш консервативною, ніж розмовна мова, мови гонга можуть зберігати у собі висловлювання, що зникли з повсякденного лексику племені. Ця обставина важлива тим, що через свою безсумнівну старожитність і дуже жорстку традиційність мова гонга може дати при своєму ретельному вивченні багато чого для розуміння історичних шляхів розвитку і перетворення розмовної мови африканських народів, що не мають писемності.

Схожі музичні і сигнальні інструменти існують також у багатьох інших районах земної кулі. Етнографи знаходять їх у жителів багатьох архіпелагів Океанії (Фіджі, Нові Гебриди, Соломонові острови, острови Кука), на Новій Гвінеї, в Ассамі, в індіанців Екватору і Перу. Мабуть, такі ж гонги існували й в ацтеків Мексики. Подібно до африканських гонгів ці інструменти можуть використовуватися і для танців, і з метою сигналізації.

3.4. Мова вигуків

Перекодування розмовної мови в послідовності звуків різного тону може бути досягнуто не лише за допомогою свисту або музичних інструментів. Виявляється, існує набагато простіший засіб. Мова йде про так звану “мову вигуків”, дуже поширену в уже згадуваних племен банту. Ця мова, по суті, не відрізняється принципово від мови гонга. Послідовність звуків двох різних тонів передається в “мові вигуків” просто двома різними складами, які людина відтворює за допомогою вокальних засобів, використовуваних нею у звичайній розмовній мові. Основою для передачі повідомлень тут слугують ті самі звороти і висловлювання, з яких побудована мова гонга.

Отже, невербальні засоби комунікації – невід'ємна частина нашого життя. Чи можемо ми, наприклад, розмовляти, не жестикулюючи? Напевне, ні. Спілкування стане ускладненим, адже міміка, інтонація та жестикуляція посилюють, доповнюють смисл мовлення та дають додаткову інформацію. Ще дві тисячі років тому Цицерон учив ораторів: “Усі рухи душі повинні супроводжуватися жестами, здатними пояснити справи душі і думки: жести кисті руки, пальців, усієї руки, простягнутої вперед, ноги, що вдаряє об землю, особливо міміка очей; жести подібні до мови тіла, яку розуміють навіть дикарі та варвари”.

Невербальна комунікація є культурно-історичним і психологічним феноменом внутрішньоособистісної природи, тісно пов'язаним із розвитком і становленням особистості, її психічним станом і властивостями. Вона служить засобом об'єктивізації, одним зі шляхів пізнання людини.

Сучасні люди, вступаючи у взаємодію з іншими, спираються багато у чому на невербальні засоби комунікації. Наприклад, коли одна людина дає своє судження про істинність висловлювання іншої, основним для неї буде саме невербальна поведінка останньої. Чи люди, які вперше зустрілися, завжди звертають увагу насамперед на зовнішність, манери, інтонацію та жестикуляцію один одного; іноді більшою мірою, ніж на те, що обговорюється. У деяких випадках можна навіть казати про вербальний компонент невербального спілкування. Так, іноді людина навмисно повідомляє іншій деяку вербальну інформацію з метою побачити її безпосередню реакцію.

Сучасна лінгвістична наука не визнає автономії невербальних засобів комунікації, називаючи їх паралінгвістикою. У той самий час лінгвісти визнають пріоритет невербальних засобів комунікації у становленні людини мовної, зазначаючи, що в культурно-історичному розвитку під натиском досконаліших засобів вербального спілкування вони втратили свою першість і перетворилися у додаток до мовлення. Жестова мова знаків розвивається і вдосконалюється всередині суспільства, переважна більшість членів якого володіє найефективнішим засобом пізнання світу та комунікації, яким є наша звукова мова. І хоча жестова мова відіграє надзвичайно велику роль у людському спілкуванні, немає жодних сумнівів у тому, що без впливу вже існуючої високорозвиненої культури і тісно пов'язаної з нею звукової мови жестова мова знаків не змогла б стати тим, чим вона є сьогодні.

Отже, система невербальних засобів комунікації є найпростішою і найекономічнішою системою, що усуває зайві формальні засоби та дозволяє досягти однозначності комунікації за умов узагальненого та полісемантичного характеру власне мовних засобів.

ІНСТРУКТИВНО-МЕТОДИЧНІ МАТЕРІАЛИ ДО ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

Практичне заняття № 1

Тема: ВСТУП. ПРЕДМЕТ І ЗАВДАННЯ КУРСУ
„ОСНОВИ ТЕОРІЇ МОВНОЇ КОМУНІКАЦІЇ”

Мета: ознайомитися із предметом та завданнями курсу „Основи теорії мовної комунікації”, формувати поняття про комунікацію, її види; підходи до вивчення комунікації.

План

1. Предмет і завдання курсу „Основи теорії мовної комунікації”. Методи теорії мовної комунікації.
2. Спілкування як соціально-психологічний механізм взаємодії людей, особливості суто людської комунікації.
3. Основні підходи до вивчення комунікації. Моделі комунікації. Модель Р.Й. Якобсона.
4. Основні закони спілкування.

Методичні рекомендації

Головне завдання, яке постає перед студентами в процесі підготовки до цього практичного заняття, – засвоїти і знати суть спілкування. Підготовка до практичного заняття передбачає з’ясування низки питань, тому необхідно уважно вивчити матеріал, запропонований навчальними підручниками і посібниками. При підготовці до першого питання необхідно чітко визначити предмет і завдання курсу, методи комунікативної лінгвістики. Варто звернути увагу, що методологічний апарат курсу включає загальнонаукові (філософські) методи, які використовуються в усіх наукових дослідженнях; загальнолінгвістичні та конкретно-наукові, які знаходяться лише у процесі формування, оскільки ТМК – порівняно новий напрям лінгвістичних досліджень. До них можна віднести семіотичний, прагматичний, пропагандистський та інші типи аналізу, суть яких детально викладено в підручнику Ф. Бацевича «Основи комунікативної лінгвістики». Аналіз 2-го питання передбачає залучення знань, одержаних на заняттях з психології, соціології, педагогіки, оскільки курс має міждисциплінарний характер.

Необхідно чітко знати основні терміни, тому варто виписати тлумачення термінів. Щоб краще зрозуміти особливості суто людської комунікації, варто дібрати свої приклади, які б ілюстрували її особливості, на відміну від комунікації в тварин.

Слід ознайомитися з різними типологіями спілкування, звернувши увагу на критерії виділення того чи іншого типу, і, як узагальнення, заповнити таблицю, вказавши різні типології спілкування.

Критерії визначення	Типології спілкування
За участю / неучастю мовного коду	
За формою реалізації засобів мовного коду	
За темою спілкування	
За метою спілкування	
За ступенем контрольованості	
За мірою офіційності	
За кількістю співрозмовників	
За соціальними чинниками	
За формою спілкування	
За свободою вибору партнера	

Література:

1. Бацевич Ф.С. Вступ до лінгвістичної генетології: Навчальний посібник / Ф.С. Бацевич. – К., 2006.
2. Бацевич Ф.С. Основи комунікативної лінгвістики: Підручник / Ф.С. Бацевич. – К., 2004.
3. Гойхман О.Я., Надеина Т.М. Основы речевой коммуникации: Учебник / О.Я.Гойхман, Т.М. Надеина. – М., 1997.
4. Зернецька О.В. Глобальний розвиток систем масової комунікації і міжнародні відносини. – К.: Освіта, 1999. – 351 с.

5. Основы теории коммуникации: учебник / под ред. проф. М.А. Василика. – М.: Гардарики, 2003. – 615 с.
6. Почепцов Г. Г. Теорія комунікації. – К.: Видавничий центр “Київський університет”, 1999. – 308 с.
7. Dance F. The Concept of Communication // Journal of Communication. – 1970. – № 20. – P. 201-210.

Практичне заняття № 2

Тема: ВИТОКИ ТЕОРІЇ МОВНОЇ КОМУНІКАЦІЇ

Мета: ознайомитися з античними й середньовічними підходами до мовленнєвої діяльності; написати реферат та підготувати виступ з однієї з запропонованих тем (на вибір студента):

1. Поняття *мовець, слухач і мовлення* у “Риториці” Аристотеля.
2. *Естетичні якості* текстів, що забезпечують їх дієвість.
3. Поняття *мовлення* у трактаті індійського теоретика граматики **Бхартріахарі** “Вак'япадія”.
4. Загальні проблеми мовленнєвої діяльності та мови блаженного **Августина Аврелія**.
5. *Індивідуальне й соціальне* в мовленнєвій діяльності.
6. Вчення О.О. Потебні про *внутрішню форму слова*.
7. Історичні засади у розвитку мовленнєвої діяльності.

Практичне заняття № 3

Тема: МОВЛЕННЄВИЙ АКТ І КОМУНІКАТИВНИЙ АКТ.

КЛАСИФІКАЦІЯ МОВЛЕННЄВИХ АКТІВ

Мета: усвідомлювати суть, основні положення теорії мовленнєвих актів; ознайомитися зі структурою мовленнєвих актів, їх класифікацією; вчитися визначати типи мовленнєвих актів.

План

1. Мовленнєвий жанр і мовленнєвий акт. Поняття мовленнєвого акту в сучасній лінгвістиці, різні підходи до його розуміння.

2. Мовленнєвий акт як складова комунікативного акту. Суть комунікативного акту.

3. Поняття перформативу. Перформативні й неперформативні висловлювання.

4. Класифікація мовленнєвих актів (за Дж. Сьорлем та Г. Почепцовим).

Методичні рекомендації

При підготовці до цього практичного заняття студентам необхідно насамперед з'ясувати суть ТМА Дж. Остіна і Дж. Сьорля та основних її положень. Необхідно чітко усвідомити поняття МА, його структуру (рівні) та суть перформатива. Перформатив – це дієслово, яке у формі першої особи однини чи множини теперішнього часу рівнозначне виконанню дії, вираженої цим дієсловом. Можна скласти стислі плани-відповіді на кожен пункт практичного заняття.

Треба пам'ятати, що перформативами стають дієслова, що не описують дійсність, а її творять. При визначенні класів МА варто спочатку з'ясувати їх локутивно-пропозиційний зміст (значення), ілокутивну силу (що цим хоче сказати мовець), осікуваний перлокутивний ефект, а потім визначати клас.

Література:

1. Бацевич Ф.С. Вступ до лінгвістичної генології: Навчальний посібник / Ф.С. Бацевич. – К., 2006.
2. Бацевич Ф.С. Основи комунікативної лінгвістики: Підручник / Ф.С. Бацевич. – К., 2004.
3. Гойхман О.Я., Надеина Т.М. Основы речевой коммуникации: Учебник / О.Я.Гойхман, Т.М. Надеина. – М., 1997.
4. Зернецька О.В. Глобальний розвиток систем масової комунікації і міжнародні відносини. – К.: Освіта, 1999. – 351 с.
5. Основы теории коммуникации: учебник / под ред. проф. М.А. Василика. – М.: Гардарики, 2003. – 615 с.

6. Почепцов Г. Г. Теорія комунікації. – К.: Видавничий центр “Київський університет”, 1999. – 308 с.
7. Dance F. The Concept of Communication // Journal of Communication. – 1970. – № 20. – P. 201-210.

Практичне заняття № 4

Тема: **ПОВІДОМЛЕННЯ У СТРУКТУРІ КОМУНІКАТИВНОГО АКТУ**

Мета: усвідомити поняття референта і референції, експліцитних й імпліцитних складників смислу висловлювання, знати прагмасемантичні характеристики референційного значення, його складники; формувати вміння визначати фатичні й інформаційні акти.

План

1. Комунікативний акт і висловлювання. Значення і смисл.
2. Інформаційні й фатичні акти.
3. Референт, пресупозиція і імплікатура як компоненти інформації.
4. Суть референції. Види референції.
5. Вибір і презентація референта. Типи мовленнєвої інтенції: позитивна, негативна, нейтральна.

Методичні рекомендації

Для правильного виконання завдань необхідно, звичайно, достатньою мірою володіти теоретичним матеріалом, зокрема, знати суть понять «значення» і «смысл», складники смислу висловлювання, їх характерні особливості. Необхідно звернути увагу, що поняття «значення» пов’язується безпосередньо з мовою, в той час як «смысл» – із мовленням, оскільки саме в мовленні відбувається актуалізація мовної одиниці.

Інформація у висловлюванні передається експліцитно (відкрито) і імпліцитно (приховано). Експліцитний смисл передається безпосередньо мовними одиницями, імпліцитний смисл вибудовується за допомогою пресупозиції та імплікатури. У визначенні пресупозиції та імплікатури необхідно звернути увагу на: а)

обов'язковість / необов'язковість (пресупозиція обов'язкова, імлікатура – ні);
б) не залежність / залежність від контексту (пресупозиція не залежить, імлікатура – залежить від контексту).

Щодо референції та способів презентації референта, то тут варто зрозуміти причини, які не дозволяють подати референт у «чистому вигляді».

Необхідно також усвідомити засоби, за допомогою яких здійснюються різні способи презентації референта: а) лексичні значення; б) конотативні значення; в) модальні засоби; г) дейктичні.

Література:

1. Бацевич Ф.С. Вступ до лінгвістичної генології: Навчальний посібник / Ф.С. Бацевич. – К., 2006.
2. Бацевич Ф.С. Основи комунікативної лінгвістики: Підручник / Ф.С. Бацевич. – К., 2004.
3. Гойхман О.Я., Надеина Т.М. Основы речевой коммуникации: Учебник / О.Я.Гойхман, Т.М. Надеина. – М., 1997.
4. Зернецька О.В. Глобальний розвиток систем масової комунікації і міжнародні відносини. – К.: Освіта, 1999. – 351 с.
5. Основы теории коммуникации: учебник / под ред. проф. М.А. Василика. – М.: Гардарики, 2003. – 615 с.
6. Почепцов Г. Г. Теорія комунікації. – К.: Видавничий центр “Київський університет”, 1999. – 308 с.
7. Dance F. The Concept of Communication // Journal of Communication. – 1970. – № 20. – P. 201-210.

Практичне заняття № 5

Тема: **АДРЕСАНТ І АДРЕСАТ У СТРУКТУРІ КОМУНІКАТИВНОГО АКТУ**

Мета: ознайомитися з основними комунікативними стратегіями мовця

(адресанта) і адресата, формувати вміння аналізувати ці стратегії та визначати в них помилки, виробляти навички і вміння уникати комунікативних невдач у стратегіях мовця й адресата.

План

1. Соціальні й комунікативні ролі учасників спілкування. Комунікативні позиції співрозмовників.
2. Суть комунікативних ролей мовця й адресата.
3. Комунікативні стратегії й тактики, їх складники. Основні стратегії мовця (адресанта) й адресата.
4. Комунікативні невдачі (девіації) співрозмовників. Типологія комунікативних невдач (девіацій).

Методичні рекомендації

У підготовці до цього практичного заняття студенти повинні націлити себе перш за все на виконання практичних завдань. Від ретельного аналізу і виконання завдань буде залежати, наскільки студенти зможуть успішно аналізувати комунікативні ситуації.

Звісно, для правильного виконання практичних завдань необхідно достатньою мірою володіти й теоретичним матеріалом, зокрема, знати соціальні й комунікативні ролі, їх головні відмінності та комунікативні позиції, ознайомитися з основними комунікативними стратегіями й тактиками (по посібнику Є. Ключова) та типологією комунікативних невдач (по підручнику Ф. Бацевича).

Виконання практичних завдань передбачає визначення соціальних, комунікативних ролей та комунікативних позицій (за Е. Берном – Батько, Дорослий, Дитина) на основі застосовуваних стратегій і тактик та мовних сигналів. Особливу увагу слід звернути на визначення комунікативних позицій та з'ясування, чи збігаються ці позиції у КА. Успішним вважається КА, коли співпадають позиції Батько – Дитина чи Дорослий – Дорослий. Інші кореляції призводять до невдач. Визначаючи комунікативні позиції, студенти повинні знайти й мовні сигнали, які засвідчують ці позиції.

Вправа 1.

Наведіть приклади діалогів з художньої літератури(німецькою мовою). Визначте, в якому випадку комунікативний акт не досягає мети. Визначте комунікативні позиції співрозмовників.

Вправа 2.

Наведіть приклади діалогів з художньої літератури(німецькою мовою). Визначте стратегії мовця й адресата, хто з них припускається помилок і яких саме? Охарактеризуйте одержані результати.

Література:

1. Бацевич Ф.С. Вступ до лінгвістичної генології: Навчальний посібник / Ф.С. Бацевич. – К., 2006.
2. Бацевич Ф.С. Основи комунікативної лінгвістики: Підручник / Ф.С. Бацевич. – К., 2004.
3. Гойхман О.Я., Надеина Т.М. Основы речевой коммуникации: Учебник / О.Я.Гойхман, Т.М. Надеина. – М., 1997.
4. Зернецька О.В. Глобальний розвиток систем масової комунікації і міжнародні відносини. – К.: Освіта, 1999. – 351 с.
5. Основы теории коммуникации: учебник / под ред. проф. М.А. Василика. – М.: Гардарики, 2003. – 615 с.
6. Почепцов Г. Г. Теорія комунікації. – К.: Видавничий центр “Київський університет”, 1999. – 308 с.
7. Dance F. The Concept of Communication // Journal of Communication. – 1970. – № 20. – P. 201-210.

Практичне заняття № 6

Тема: **КОМУНІКАТИВНИЙ КОДЕКС. ПРИНЦИП КООПЕРАЦІЇ.
ПРИНЦИП УВІЧЛИВОСТІ.**

Мета: ознайомитися з основними умовами успішності мовленнєвої кооперації, принципом кооперації і його максимами (за П.Грайсом) та принципом увічливості і його максимами (за Дж. Лічем); формувати вміння

використовувати максими спілкування в мовленнєвій діяльності; сформувати навички і вміння аналізувати комунікативні акти; перевірити рівень засвоєння матеріалу з курсу.

План

1. Категорія контакту. Мовленнєві дії, які забезпечують контакт. Поняття комунікативного кодексу. Критерії комунікативного кодексу.

2. Принцип кооперації в комунікативному кодексі. Максими принципу кооперації:

- максима повноти інформації;
- максима якості інформації;
- максима релевантності;
- максима манери.

3. Поняття увічливості. Максими увічливості (етикетності):

- максима тактовності;
- максима великодушності;
- максима схвалення;
- максима скромності;
- максима згоди;
- максима симпатії.

4. Комплексний комунікативний аналіз і його складники:

- контекст і ситуація спілкування;
- виявлення комунікативної мети співрозмовників;
- аналіз комунікативних стратегій;
- виявлення тактик комунікативної поведінки;
- характеристика соціальних і комунікативних ролей (у тому числі прихованих);
- аналіз виявлених прийомів впливу;
- аналіз складових комунікативного кодексу;
- висновки.

Методичні рекомендації

Специфіка цього практичного заняття полягає в тому, що при підготовці до заняття студентам треба повторити й узагальнити попередній вивчений матеріал.

Головне завдання цього практичного заняття – ознайомитися зі складовими комунікативного кодексу, принципами і конвенціями спілкування та навчитися використовувати ці принципи й конвенції у спілкуванні.

Комунікативний кодекс – це система принципів, правил і конвенцій спілкування, які регулюють мовленнєву поведінку співрозмовників, а отже, його формують принцип кооперації та принцип увічливості (етикетності), дотримання яких сприяє досягненню порозуміння та створенню доброзичливої атмосфери спілкування. Конвенції спілкування прив'язані до умов конкретної культури, тому їх можна визначити як звичаї, традиції у спілкуванні; проте варто пам'ятати, що конвенції не суперечать принципам спілкування.

Доцільно визначити комунікативні цілі співрозмовників і обопільне прагнення порозумітися. З'ясуйте, чи прагнуть обидва співрозмовники порозумітися і чому. Відповідь на поставлене питання допоможе визначити причини комунікативних невдач, якщо вони є. Узагальнення полягає в тому, що набуті знання студенти повинні використати комплексно і практично – при аналізі комунікативного акту.

Краще за все залучати приклади з художньої літератури, оскільки вони містять не лише репліки учасників спілкування, а й подають контекст – ситуацію, в якій розгортається спілкування. Важливим є визначення складників даного комунікативного акту – референта, засобів коду, каналів зв'язку, особливостей контакту, а також характеристика учасників спілкування.

Література:

1. Бацевич Ф.С. Вступ до лінгвістичної генології: Навчальний посібник / Ф.С. Бацевич. – К., 2006.

2. Бацевич Ф.С. Основи комунікативної лінгвістики: Підручник / Ф.С. Бацевич.
– К., 2004.
3. Гойхман О.Я., Надеина Т.М. Основы речевой коммуникации: Учебник / О.Я.Гойхман, Т.М. Надеина. – М., 1997.
4. Зернецька О.В. Глобальний розвиток систем масової комунікації і міжнародні відносини. – К.: Освіта, 1999. – 351 с.
5. Основы теории коммуникации: учебник / под ред. проф. М.А. Василика. – М.: Гардарики, 2003. – 615 с.
6. Почепцов Г. Г. Теорія комунікації. – К.: Видавничий центр “Київський університет”, 1999. – 308 с.
7. Dance F. The Concept of Communication // Journal of Communication. – 1970. – № 20. – P. 201-210.

Практичне заняття № 7

Тема: **КОД У СТРУКТУРІ КОМУНІКАТИВНОГО АКТУ**

Мета: усвідомити суть і значення коду у структурі КА, роль і призначення стереотипів і прагматичних кліше; навчитися визначати прямі й непрямі МА, стереотипи й прагматичні кліше, формувати вміння доречно використовувати у мовленнєвій діяльності код.

План

1. Канали комунікації. Комунікативний шум.
2. Мова і код. Вербальні й невербальні засоби передачі інформації.
3. Суть і призначення стереотипів. Засоби стереотипізації мовленнєвого досвіду.
4. Прямі й непрямі мовленнєві акти.

Методичні рекомендації

У процесі підготовки до цього практичного заняття студенти повинні засвоїти основні поняття, пов’язані з кодом. Варто пам’ятати, що код – це знакова система (знакові системи), за допомогою яких передається чи

приймається повідомлення, тому мова і код співвідносяться як часткове і загальне. Код включає й інші засоби, за допомогою яких в процесі мовної комунікації передається інформація, – мову тіла, паралінгвістичні засоби, одяг і прикраси.

Необхідно звернути особливу увагу на особливості і призначення стереотипів. Варто пам'ятати, що виділяють соціальні, національні, гендерні, мовні стереотипи; призначення останніх полягає у сприянні процесів кодування / декодування інформації, при цьому стереотипи не «прочитуються», а «упізнаються».

З проблемою коду тісно пов'язана проблема прямих і непрямих МА. Необхідно з'ясувати суть, призначення, переваги й недоліки та особливості застосування непрямих МА. У визначенні прямих і непрямих МА необхідно враховувати: комунікативну мету, ілокутивну силу та локутивно-пропозиційний зміст КА. Варто пам'ятати, що деякі непрямі акти стають конвенційними, а значить, стереотипними і тому легко «розпізнаються» співрозмовниками.

Розгляньте наступні таблиці та визначте психологічні, комунікативні та лінгвістичні особливості чоловіків і жінок, наведіть приклади діалогів:

Чоловік	Жінка
<p>1. Автономні, незалежні.</p> <p>2. Властива самотність.</p> <p>3. Авторитарні, наполегливі, схильні до лідерства, інтелектуальні.</p> <p>Самооцінка залежить від успіху у сфері діяльності. Вона стабільна і зазвичай вища, ніж у жінок.</p> <p>Стиль спілкування предметний, змагальний, конфліктний, емоційно стриманий, аналітичний, маніпулятивний, ієрархічний</p>	<p>1. Взаємозалежні, віддають перевагу партнерському спілкуванню, намагаються зменшити дистанцію.</p> <p>2. Краще почуваються в колективі, більш здатні до соціальної орієнтації, спрямовані до екстраверсії.</p> <p>Дружні, дбайливі, частіше співчують, активні.</p> <p>Більше схильні до любові, вільніше висловлюють емоції, потребують того, щоб поділитися</p>

<p>(орієнтуються на соціальний статус, владу).</p> <p>4. Здібні в просторових і математичних галузях знань.</p> <p>5. У сфері моралі діють за принципом: не потрібно втручатися в чуже життя</p> <p>6. У спілкуванні вважають важливішою інформацію.</p> <p>7. Бажання та пропозиції висловлюють прямо.</p> <p>8. У конфліктній ситуації поводяться раціонально.</p> <p>9. Не звертаються по допомогу.</p> <p>10. У мові переважають іменники й дієслова.</p>	<p>переживаннями.</p> <p>3. Емоційна мова.</p> <p>4. Здібні у мовній сфері.</p> <p>5. У сфері моралі більше ситуативні: вважають за необхідне втрутитися, якщо потрібна допомога</p> <p>6. У спілкуванні вважають важливішою саму атмосферу спілкування.</p> <p>7. Характерно непряме висловлювання бажань у формі питань. Частіше відмовляються від своїх поглядів</p> <p>8. У конфліктній ситуації поводяться емоційно.</p> <p>9. Легко звертаються по допомогу.</p> <p>10. У мові переважають прикметники і прислівники, актуалізатори (так, ти що?), сигнали зворотного зв'язку, ввічливі слова, неточне називання предметів (ця штучка), більше слів із значенням невпевненості (напевно, здається)</p>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Література:

1. Бацевич Ф.С. Вступ до лінгвістичної генології: Навчальний посібник / Ф.С. Бацевич. – К., 2006.
2. Бацевич Ф.С. Основи комунікативної лінгвістики: Підручник / Ф.С. Бацевич. – К., 2004.

3. Гойхман О.Я., Надеина Т.М. Основы речевой коммуникации: Учебник / О.Я.Гойхман, Т.М. Надеина. – М., 1997.
4. Зернецька О.В. Глобальний розвиток систем масової комунікації і міжнародні відносини. – К.: Освіта, 1999. – 351 с.
5. Основы теории коммуникации: учебник / под ред. проф. М.А. Василика. – М.: Гардарики, 2003. – 615 с.
6. Почепцов Г. Г. Теорія комунікації. – К.: Видавничий центр “Київський університет”, 1999. – 308 с.
7. Dance F. The Concept of Communication // Journal of Communication. – 1970. – № 20. – P. 201-210.

Визначення та основні поняття теорії дискурсу. Структура, ознаки, підходи. Типи дискурсів. Когнітивний та прагматичний підходи до дискурсу. Поняття контексту.

Практичне заняття № 8

Тема: Аналіз комунікативного акту

Давши загальну характеристику КА, варто перейти до комплексного аналізу, схему та зразок якого подано у підручнику Ф.С. Бацевича «Основи комунікативної лінгвістики».

Завдання: Наведіть приклади діалогів з творів художньої літератури (німецькою мовою) зробіть комплексний аналіз комунікативного акту за схемою.

Схема аналізу комунікативного акту

1. Контекст і ситуація спілкування (місце і час спілкування, канали комунікації, комунікативний шум).
2. КА за інформативністю (інформаційний чи фатичний). Для інформаційних (референт, пресупозиція, імплікатури (якщо є). Для фактичних – мета і призначення.
3. Код: використання вербальних і невербальних засобів.
4. Аналіз реплік за їх віднесеністю до прямих і непрямих мовленнєвих актів.

5. Адресант (мовець) і адресат: соціальні й комунікативні ролі учасників спілкування, комунікативні позиції, комунікативні стратегії й тактики.
6. Контакт: тип спілкування, дотримання (недотримання) принципів спілкування.
7. Аналіз МА, з яких складається КА (за Дж. Сьорлем).
8. Висновки (характеристика спілкування загалом, а також комунікативних позицій учасників: у кого вони сильніші, а в кого слабші, як вони змінюються в ході спілкування, хто повніше досягає предметних і комунікативних цілей, хто ефективніше використовує засоби комунікативного кодексу тощо).

Література:

1. Бацевич Ф.С. Вступ до лінгвістичної генології: Навчальний посібник / Ф.С. Бацевич. – К., 2006.
2. Бацевич Ф.С. Основи комунікативної лінгвістики: Підручник / Ф.С. Бацевич. – К., 2004.
3. Гойхман О.Я., Надеина Т.М. Основы речевой коммуникации: Учебник / О.Я.Гойхман, Т.М. Надеина. – М., 1997.
4. Зернецька О.В. Глобальний розвиток систем масової комунікації і міжнародні відносини. – К.: Освіта, 1999. – 351 с.
5. Основы теории коммуникации: учебник / под ред. проф. М.А. Василика. – М.: Гардарики, 2003. – 615 с.
6. Почепцов Г. Г. Теорія комунікації. – К.: Видавничий центр “Київський університет”, 1999. – 308 с.
7. Dance F. The Concept of Communication // Journal of Communication. – 1970. – № 20. – P. 201-210.

Практичне заняття № 9

Тема: Інституційні дискурси. Науковий дискурс Педагогічний дискурс.

Політичний дискурс

Мета: ознайомитися з основними характеристиками різних типів дискурсу.
Охарактеризувати науковий, педагогічний, політичний дискурси.

План:

1. Поняття інституційного дискурсу.
2. Характерні риси наукового дискурсу.
3. Характерні риси педагогічного дискурсу.
4. Характерні риси політичного дискурсу.

Література:

1. Бацевич Ф.С. Вступ до лінгвістичної генології: Навчальний посібник / Ф.С. Бацевич. – К., 2006.
2. Бацевич Ф.С. Основи комунікативної лінгвістики: Підручник / Ф.С. Бацевич. – К., 2004.
3. Гойхман О.Я., Надеина Т.М. Основы речевой коммуникации: Учебник / О.Я.Гойхман, Т.М. Надеина. – М., 1997.
4. Зернецька О.В. Глобальний розвиток систем масової комунікації і міжнародні відносини. – К.: Освіта, 1999. – 351 с.
5. Основы теории коммуникации: учебник / под ред. проф. М.А. Василика. – М.: Гардарики, 2003. – 615 с.
6. Почепцов Г. Г. Теорія комунікації. – К.: Видавничий центр “Київський університет”, 1999. – 308 с.
7. Dance F. The Concept of Communication // Journal of Communication. – 1970. – № 20. – P. 201-210.

КОНТРОЛЬНІ ЗАВДАННЯ ДО ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Комунікативна лінгвістика досліджує:

- а) закони комунікації; процеси, які відбуваються в людській свідомості під час мовлення; емоційно-експресивні мовні прояви людини;
- б) закони комунікації, організацію засобів мови та інших знакових систем; вплив на засоби мови психічних, соціальних, когнітивних, культурних чинників;
- в) вплив на засоби мови психічних, соціальних, когнітивних, культурних факторів; жанри і стилі комунікації; способи зберігання, переробки і формування знань у свідомості людини.

2. До базових понять комунікативної лінгвістики належать:

- а) монолог, полілог, діалог, невербальні засоби спілкування, інформація, комунікативний смисл;
- б) комунікативний акт, комунікативна невдача, мовна діяльність, хезитації, мовний жанр, адресат;
- в) комунікативний акт, комунікативна невдача, мовна діяльність, невербальні засоби спілкування, інформація, комунікативний смисл.

3. Комунікативний ефект – це:

- а) досягнення адресатом адекватної комунікативної реакції адресата;
- б) збій у спілкуванні, причиною якого є недостатня компетенція адресанта;
- в) повідомлення про предмети, факти, події за допомогою вербальних і невербальних засобів.

4. Методиками структурного аналізу є:

- а) опозиційний, трансформаційний аналіз, аналіз побутового діалогу, аналіз складних пар;
- б) аналіз побутового діалогу, аналіз складних пар, дистрибутивний і компонентний аналіз;

в) дистрибутивний, компонентний, опозиційний, трансформаційний аналіз, методика безпосередніх складників.

5. Трансакційний аналіз передбачає вивчення:

- а) аналізу міжособистісних відносин з урахуванням психологічних ігор і сценаріїв;
- б) соціального, психологічного та духовного контексту, що стоїть за текстом;
- в) кількісних характеристик змісту і правил комунікації.

6. До групи базових понять теорії комунікації, що характеризують засоби комунікації, належать:

- а) інформація, значення, смисл;
- б) мова, мовленнєва діяльність, невербальні засоби спілкування;
- в) комунікативний акт, комунікативна невдача, комунікативний ефект.

7. Значення слова – це:

- а) зміст вербальних і невербальних одиниць, що формується в комунікативному акті як результат намірів мовців у конкретній ситуації спілкування;
- б) прихований компонент повідомлення, що робить його повноцінним і актуальним у смисловому плані;
- в) узагальнений образ предмета, пов'язаний з конкретною мовною одиницею у свідомості мовця.

8. Модель «Комунікація як інтеракція» асоціюється з метафорою:

- а) тенісу;
- б) уколу або пострілу;
- в) танцю.

9. Контекстність спілкування полягає в такому:

- а) кожний партнер з мовлення накладає свою «рамку» на інформацію, що надходить до нього;
- б) у процесі спілкування важливі розуміння, оцінка, співучасть слухача;
- в) усі наші комунікативні дії в сьогоденні відбуваються під впливом минулого і впливають на майбутнє.

10. Контекст і ситуація – це:

- а) реакція адресата на повідомлення, що допомагає мовцеві орієнтуватися в дієвості своїх аргументів;
- б) місце і час спілкування, наявність/відсутність безпосереднього контакту, кількість учасників спілкування, його офіційність/неофіційність;
- в) вибіркоче сприйняття, смислові перешкоди, інформаційні перевантаження, слабкий зворотний зв'язок.

11. До компонентів інших систем належать:

- а) жести, міміка, рухи й положення тіла, відстань між тими, хто говорить; організація простору спілкування;
- б) схеми, графіки, малюнки, одяг, кольори макіяжу, запахи;
- в) одиниці різних мовних рівнів.

12. Недоліком звукового каналу спілкування є:

- а) неможливість передавати інформацію на велику відстань;
- б) неможливість створювати тексти за допомогою нього;
- в) необхідність спеціального навчання.

13. Людина найменше може контролювати:

- а) брови;
- б) очі;
- в) губи.

14. Проксеміка – це:

- а) значуще для комунікації положення тіла;
- б) рухи тіла;
- в) просторове розташування людей у процесі спілкування.

15. Інформаційний шум – це:

- а) місце і час спілкування, наявність або відсутність безпосереднього контакту;
- б) вибіркоче сприйняття, смислові перешкоди, інформаційні перевантаження, слабкий зворотний зв'язок;
- в) обмеження, що накладаються на інформацію в процесі комунікації.

16. Зворотній зв'язок – це:

- а) вибіркоче сприйняття, смислові перешкоди, інформаційні перевантаження, слабкий зворотний зв'язок;
- б) внутрішні та зовнішні обмеження, що накладаються на інформацію в процесі спілкування;
- в) реакція адресата на повідомлення, що допомагає мовцеві орієнтуватися в дієвості своїх аргументів.

17. Перевагами тактильного каналу спілкування є:

- а) точність передачі інформації, неприв'язаність до часу і простору;
- б) важливість вираження ласки, фізичного контакту в повсякденному спілкуванні;
- в) економність, можливість передавати інформацію від покоління до покоління.

18. Властивостями комунікації як соціального конструювання є:

- а) односпрямованість, історичність, динамічність;
- б) контекстність, історичність, динамічність;
- в) протяжність, історичність, наявність зворотного зв'язку.

19. Дискурс – це:

- а) фрагмент дійсності, про який ідеться в комунікації;
- б) умови спілкування і його учасники;
- в) невербалізована мовленнєва та мисленнєва діяльність, що включає лінгвістичні та нелінгвістичні компоненти.

20. Пресупозиція – це:

- а) приховані або виражені реальні смисли, які є частина ситуації;
- б) загальний фонд знань мовців;
- в) результат породження задуму.

21. З адресантом пов'язані такі аспекти спілкування:

- а) інтерпретація мови і тип мовної реакції на отриманий стимул;
- б) мовні стратегії і тактики, оцінка адресата;
- в) соціально-етикетний бік мови.

22. Комунікативна роль – це спосіб поведінки, обумовлений:

- а) віком, статтю, сімейною роллю і т. д.;
- б) комунікативною компетенцією мовця;
- в) посадою мовця.

23. На поведінку чоловіків і жінок впливають:

- а) психофізіологічні особливості та імідж;
- б) психофізіологічні особливості та гендерні стереотипи;
- в) гендерні стереотипи та ситуації в суспільстві.

24. Тактикою ведення спору з фарисеями Ісуса Христа в романі Шмітта «Євангеліє від Пілата» є:

- а) пауза в спілкуванні з метою звільнення співрозмовників від агресії; постановка питання, що змушує побачити себе з боку; апеляція до авторитетів;
- б) раптовість; постановка питання, що змушує побачити себе з боку; слова про свою любов до кожного, навіть до ворога;
- в) пауза в спілкуванні з метою звільнення співрозмовників від агресії; постановка питання, що змушує побачити себе з боку; слова про свою любов до кожного, навіть до ворога.

25. Мислення людей:

- а) частково залежить від структури рідної мови;
- б) не залежить від структури рідної мови;
- в) не визначається практичною діяльністю.

26. Тубільці Західної Африки зрозуміли сюжет «Гамлета» Шекспіра по-своєму через:

- а) через погану гру акторів;
- б) несхожість своїх культурних уявлень з культурними уявленнями англійців;
- в) нерозуміння мови.

27. Прикладом стереотипу для української культури є судження:

- а) «кліщ – хуліган»;

б) «швець не тільки шиє одяг, але й схильний випивати»;

в) «свиня – чиста тварина».

28. Національний стереотип – це:

а) вираження за допомогою засобів мови ідей, понять і почуттів, що мають символічне значення для даної культури;

б) однобічний образ предмета, заснований на невеликій кількості рис оцінного характеру, типових для всього класу предметів;

в) образ етнічної чи національної групи, що передбачає наявність певної риси в усіх її представників.

29. Національна специфіка менталітету зумовлена:

а) природно-кліматичними умовами, способом господарювання;

б) історією відносин з іншими країнами;

в) бажанням представників народу.

30. Комунікативне табу – це:

а) мовні, тематичні та контактні заборони в спілкуванні;

б) образ етнічної чи національної групи, що передбачає наявність певної риси в усіх її представників;

в) система стандартних словесних формул, уживаних у повторюваних ситуаціях повсякденного життя.

31. До мовних табу належить:

а) вживання власних імен невдах і злих людей;

б) розпитування гостя, хто він і куди йде;

в) повідомлення про свою освіту та соціальний статус.

32. Темп мовлення найшвидший:

а) у естонців і фінів;

б) росіян і українців;

в) французів та італійців.

33. Пізнавальна функція спілкування – це:

а) пробудження в партнера з мовлення певних почуттів;

б) адекватне розуміння повідомлень;

в) усвідомлення своєї ролі, свого соціального статусу в спілкуванні.

ІНСТРУКТИВНО-МЕТОДИЧНІ МАТЕРІАЛИ ДО САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

САМОСТІЙНА РОБОТА №1 ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ ТЕОРІЇ КОМУНІКАЦІЇ З ІСТОРІЇ ВИВЧЕННЯ МОВЛЕННЕВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Методичні рекомендації

Базові поняття теорії мовленнєвої комунікації розподіляються на 3 групи:

1) поняття, які описують складники комунікації (комунікація = спілкування = комунікативна діяльність, комунікативна дія = комунікативний акт, комунікативна ситуація, комунікативний ефект, комунікативна невдача (девіація), комунікативний шум);

2) поняття, які описують засоби комунікації (мовленнєва діяльність, мовленнєвий акт, мовний код, невербальні засоби спілкування, комунікативний паспорт мовця);

3) поняття, які стосуються того, про що повідомляється (інформація, значення, комунікативний зміст, повідомлення, пресупозиція).

Завдання: виписати з підручника Ф. С. Бацевича «Основи комунікативної лінгвістики» визначення базових понять теорії комунікації.

Питання для самоперевірки

1. Дайте визначення комунікації, назвіть її компоненти.
2. У чому полягають характерні ознаки мовної комунікації?
3. Визначте основні компоненти контексту.
4. Які види мовлення розрізняються в сучасному підході до мовної комунікації?
5. Які форми й типи мовної комунікації ви знаєте?
6. Охарактеризуйте основні моделі комунікації.

Література: [1, с. 3-20 ; 3, с. 26-86].

Витоки теорії мовленнєвої діяльності. Античні й середньовічні підходи до мовленнєвої діяльності

Аристотель (384-322 рр. до н.е.) у своїй “Риториці” встановив три основні елементи спілкування: *мовець, слухач і саме мовлення*. Детально розглядаються в “Риториці” засоби організації мовлення (тропи). **Діонісій Галікарнаський** (I ст. до н.е.) звернув увагу на *естетичні якості* текстів, що забезпечують їх дієвість.

У трактаті індійського теоретика граматики **Бхартріахарі** (V-VI ст. н.е.) “Вак'япадія” розвивається думка “Рігведи” про три “приховані” кроки *Мовлення* і висувається ідея про *три стадії розвитку Слова* до його реалізації: “провідницьку” – часову, “проміжну” (що відбувається у свідомості і не сприймається іншими) і “виставлену” – яка артикулюється і граматикується.

Християнські філософи і теологи раннього Середньовіччя залишили цікаві роздуми із загальних проблем мовленнєвої діяльності та мови. Блаженний **Августин Аврелій** (354 – 430 рр.) звернув увагу на *знакову природу мови*, визначив *асиметрію плану змісту і плану вираження*, вказуючи на членованість плану вираження, неспіввідносну з членованістю плану змісту. **Немесій Ефеський** (V-VI ст.), співвідносячи мову з творчою діяльністю, вказав на те, що мовлення є *виразником розумових рухів*. Виникають також уявлення про *внутрішнє мовлення*; **Іоан Дамаскін** (близько 675-до 735 рр.) писав: “Внутрішнє слово є рух душі, що відбувається при повному розумі – без всякого зовнішнього вираження. Звідси ми часто й мовчки ведемо самі з собою бесіду, а також розмовляємо уві сні”.

До XVII ст. європейська філософія і філософська думка вже підходили до *ідеї про синтез і про творення текстів*.

XIX століття у вивченні мовленнєвої діяльності

Вільгельм фон Гумбольдт (німецький вчений – 1767-1835 рр.) підкреслював *діяльнісний, а не предметний аспект мови*, а також її творчу

природу, що пояснювало мінливість мови. “**Мова**, – вважав Гумбольдт, – це світ, що лежить між світом зовнішніх явищ і внутрішнім світом людини”. Вчений розумів, що “мова відрізняється від окремих актів мовленнєвої діяльності”, в її основі лежить “мовна здатність”, особливо, коли це стосується оволодіння мовою дитиною. Ідея *розгортання мовленнєвої здатності* пояснює і можливості двомовності, і можливості удосконалення мовної системи у свідомості її носія. Для Гумбольдта було дуже важливим вирішення питання про *індивідуальне й соціальне* в мовленнєвій діяльності, бо він вважав, що “мовленнєва діяльність навіть у найпростіших своїх виявах є поєднання індивідуального сприйняття із загальною природою людини”. Для теорії мовленнєвої діяльності важливим є також розуміння Гумбольдтом *знакової і відображувальної* природи мови.

Олександр Опанасович Потебня (1835-1891 рр.) неодноразово відзначав *образний характер змісту слова* і вважав, що *слово є засобом розвитку думки й зміни образу в поняття*. Найбільш змістовним є вчення О.О. Потебні про *внутрішню форму слова*, яка репрезентує “центр образу”.

Можна згадати також і **Гейманна Штейнталя** (1823-1899 рр.) і його книгу “Грамматика, логіка і психологія” (1857), у якій автор намагався розмежувати логіку і граматику.

XX століття у вивченні мовленнєвої діяльності

Проблеми психічної, як і соціальної, природи мови хвилювали і вчених, яких прийнято вважати основоположниками сучасного мовознавства. **Ян Ігнаци Нецислав (Іван Олександрович) Бодуен де Куртене** (1845-1929 рр.) підкреслював *психічність і соціальність людського мовлення*, співвідносячи ці риси з індивідуальним і соціальним у мові.

Фердинанд де Соссюр (1857-1913 рр.) відзначав індивідуальний і соціальний аспекти мовленнєвої діяльності, вказував, що в кожний конкретний момент мовленнєва діяльність є *одночасно і сьогодення, і продукт минулого*. Соссюр вважав, що мова служить для реалізації функціонування здатності до мовленнєвої діяльності, яка існує у кожного

мовця. Мовознавець намагався з'ясувати *психологічні механізми* мовленнєвої діяльності. Разом з тим він характеризує мову як думку, що організована у матерію, яка звучить.

Певний внесок зробив і психолог **Жан Піаже** (1896-1980 рр.), який багато займався проблематикою *мовлення дитини*, а також *становленням і розвитком інтелекту*.

Важливе місце у створенні передумов для становлення сучасної психолінгвістики має наукова творчість **Льва Семеновича Виготського** (1896-1934 рр.) – ("Мышление и речь"). Учений, зокрема, зазначав, що смисловий бік мовлення формується у мовця *від змісту до вираження*, а сприймається слухачем – *від вираження до змісту*.

Завдання: Підготувати реферат за темою: «Історичні засади у розвитку мовленнєвої діяльності».

САМОСТІЙНА РОБОТА №2

ТЕОРІЯ МОВЛЕННЄВИХ АКТІВ

ПРИНЦИПИ І ЗАКОНОМІРНОСТІ ДІАЛОГІЧНОЇ ВЗАЄМОДІЇ

Основні типи МА: ілокутивний, локутивний (пропозиційний), перлокутивний.

1. Класи мовленнєвих актів.
2. Перформативні висловлення і засоби їх вираження.
3. Прямі й непрямі мовленнєві акти.

Питання для самоперевірки

1. Розкрийте суть поняття „мовленнєвий акт”.
2. У чому полягає суть теорії мовленнєвих актів. Назвіть її авторів.
3. Охарактеризуйте мовленнєвий акт як трирівневе утворення.
4. Які класи мовленнєвих актів виділяють Дж. Остін, Г. Почепцов?
5. Що таке перформативний мовленнєвий акт? Що його відрізняє від решти МА?
6. Назвіть основні характеристики непрямого мовленнєвого акту.

7. Що таке „імплікатури спілкування”?

Література: [1, с. 63-70; 2, с. 18-29; 3, с. 169-185].

САМОСТІЙНА РОБОТА №3

СПРИЙНЯТТЯ МОВЛЕННЯ У СПІЛКУВАННІ

1. Прагматичне розуміння. Фрейми.
2. Прагматична ситуація (контекст).

Питання для самоперевірки

1. Визначте основні характеристики кооперативної і конкурентної ситуацій спілкування.
2. Які когнітивні функції мови реалізуються в діалогічному дискурсі?
3. Дайте поняття фрейму в сучасній когнітології. Назвіть основні його складові.
4. Дайте характеристику поняттю „ситуація”. Що таке комунікативна ситуація? Які прагматичні складові визначають її структуру?
5. Назвіть параметри комунікативно-прагматичної ситуації.

Література: [1, с. 30-45; 2, с. 69-80].

САМОСТІЙНА РОБОТА №5

УСПІШНІСТЬ МОВЛЕННЕВОЇ ВЗАЄМОДІЇ

Комунікативний кодекс та його критерії.

1. Механізми мовленнєвого імплікування (за Грайсом). Максими мовного спілкування (принцип кооперації).
2. Принцип увічливості Дж. Ліча.

Питання для самоперевірки

1. Дайте визначення комунікативного кодексу.
2. Які критерії визначають комунікативний кодекс?
3. У чому полягає суть принципу кооперації? Назвіть його основні постулати.
4. Які максими формують принцип увічливості? Хто його автор?

5. Чи вступають максими спілкування у конфлікт між собою? З чим, на вашу думку, це пов'язано?

Література: [1, с. 70-77; 2, с. 32-44; 3, с. 126- 136, 213-250; 4 , с. 111-182].

САМОСТІЙНА РОБОТА №6

НАЦІОНАЛЬНО-КУЛЬТУРНА СПЕЦИФІКА МОВНОЇ КОМУНІКАЦІЇ.

Фактори, що зумовлюють специфіку національно-культурного спілкування.

1. Метод установлення лакун як один зі способів виявлення специфіки локальних культур.
2. Фонові знання й мовна компетенція.

Питання для самоперевірки

1. Назвіть, з яких чинників складається специфіка національно-культурного спілкування.
2. У чому полягає сутність теорії лакун? Наведіть приклади заповнення лакун під час міжкультурного спілкування.
3. Дайте визначення поняття „фонові знання”. Яку роль відіграють семантичні долі у формуванні лексичного поняття?
4. Що таке лексичний фон? Як він пов'язаний з імплікаціями і пресу позиціями?
5. Чим відрізняється поняття мовного знання від поняття фонового знання? Що їх об'єднує?

Література: [1, с. 20-29; 3, с. 251-270].

САМОСТІЙНА РОБОТА №7

МІЖКУЛЬТУРНА КОМУНІКАЦІЯ. СОЦІАЛЬНІ ЧИННИКИ: ГЕНДЕР, СТАТУС.

- 1) вплив національно-культурних факторів на процес спілкування;

- 2) аспекти мовного коду в міжкультурній комунікації;
- 3) етноспецифіка комунікативної поведінки;
- 4) національно-культурна специфіка мовленнєвого етикету;
- 5) комунікативні табу;
- 6) максими спілкування;
- 7) невербальні особливості міжкультурної комунікації.

Завдання: Законспектувати матеріал за темою «Міжкультурна комунікація» (Ф. С. Бацевич «Основи комунікативної лінгвістики» (С. 251 – 271))

САМОСТІЙНА РОБОТА №8

ТЕОРІЯ ДИСКУРСУ В СВІТЛІ СУЧАСНИХ ЛІНГВІСТИЧНИХ УЧЕНЬ

1. Поняття дискурсу і мовної особистості.
2. Комунікативно – функціональний аспект вивчення дискурсу.

Дискурс – центральна інтегративна одиниця мовної діяльності. Одиниці дискурс-аналізу.

Статичний і динамічний аспекти комунікативно-функціонального аналізу дискурсу.

3. Когнітивні й прагматичні характеристики дискурсу мовної особистості.

Питання для самоперевірки

1. Дайте визначення дискурсу в сучасній комунікативній лінгвістиці. Як це поняття змінювалося протягом останніх років?
2. Що вкладається в поняття мовної особистості? Дайте визначення поняття мовної особистості.
3. Назвіть основні аспекти вивчення дискурсу.
4. Порівняйте поняття дискурс і текст.
5. Назвіть основні типи дискурсів.
6. Охарактеризуйте когнітивний і прагматичний рівні мовної особистості та її дискурсу.

7. У чому полягає сутність терміна „стиль спілкування”?

Література: [1, с. 78-91; 2, с. 80-94; 3, с. 136-191].

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

Основна

1. Фадєєва О.В. Курс лекцій з дисципліни „Основи теорії мовної комунікації” для студентів 4 курсу зі спеціальності 6.030500 - „Переклад” денної форми навчання. – Кременчук: Видавничий відділ КДПУ, 2003. – 92с.

2. Фадєєва О.В. Навчальний посібник щодо аудиторної роботи з дисципліни „Основи теорії мовної комунікації” для студентів 4 курсу зі спеціальності 6.030500 - „Переклад” денної форми навчання. – Кременчук: Видавничий відділ КДПУ, 2003. – 104 с.

Додаткова

3. Бацевич Ф.С. Основи комунікативної лінгвістики: Підручник. – К.: Академія, 2004. – 344 с.

4. Ключев Е.П. Речевая коммуникация: Учебное пособие для университетов и институтов. – М.: РИПОЛ КЛАССИК, 2002. – 320 с.

ПИТАННЯ ДО ЕКЗАМЕНУ

1. Дайте визначення комунікації, назвіть її компоненти.
2. У чому полягають характерні ознаки мовної комунікації?
3. Визначте основні компоненти контексту.
4. Які види мовлення розрізняються в сучасному підході до мовної комунікації?
5. Які форми й типи мовної комунікації ви знаєте?
6. Охарактеризуйте основні моделі комунікації.
7. Назвіть, з яких чинників складається специфіка національно-культурного спілкування.
8. У чому полягає сутність теорії лакун? Наведіть приклади заповнення лакун під час між культурного спілкування.
9. Дайте визначення поняття „фонові знання”. Яку роль відіграють семантичні долі у формуванні лексичного поняття?
10. Що таке лексичний фон? Як він пов’язаний з імплікаціями і пресу позиціями?
11. Чим відрізняється поняття мовного знання від поняття фонового знання? Що їх об’єднує?
12. Визначте основні характеристики кооперативної і конкурентної ситуацій спілкування.
13. Які когнітивні функції мови реалізуються в діалогічному дискурсі?
14. Дайте поняття фрейму в сучасній когнітології. Назвіть основні його складові.
15. Дайте характеристику поняття „ситуація”. Що таке комунікативна ситуація? Які прагматичні складові визначають її структуру?
16. Назвіть параметри комунікативно-прагматичної ситуації.
17. З’ясуйте сутність механізму породження висловлювань.
18. Назвіть основні етапи породження мовного висловлювання.
19. Охарактеризуйте основні моделі породження мовлення.
20. Опишіть інтеграційну модель породження мовлення.

21. Охарактеризуйте поняття „задум мовця”.
22. Дайте поняття внутрішнього слова. З’ясуйте його роль у побудові висловлення.
23. Назвіть предмет і об’єкт лінгвістичної прагматики.
24. Дайте характеристику передумов виникнення прагмалінгвістики.
25. Охарактеризуйте комунікативний акт та його складові.
26. Що таке іллокутивна сила, перлокутивний ефект? Як вони пов’язані з поняттям комунікативної інтенції?
27. Визначте сутність пресупозиції.
28. Охарактеризуйте методику прагматичного аналізу.
29. Розкрийте суть поняття „мовленнєвий акт”.
30. У чому полягає суть теорії мовленнєвих актів. Назвіть її авторів.
31. Охарактеризуйте мовленнєвий акт як трирівневе утворення.
32. Які класи мовленнєвих актів виділяють Дж. Остін, Г. Почепцов?
33. Що таке перформативний мовленнєвий акт? Що його відрізняє від решти МА?
34. Назвіть основні характеристики непрямого мовленнєвого акту.
35. Що таке „імплікатури спілкування”?
36. Дайте визначення комунікативного кодексу.
37. Які критерії визначають комунікативний кодекс?
38. У чому полягає суть принципу кооперації? Назвіть його основні постулати.
39. Які максими формують принцип увічливості? Хто його автор?
40. Чи вступають максими спілкування у конфлікт між собою? З чим, на вашу думку, це пов’язано?
41. Дайте визначення дискурсу в сучасній комунікативній лінгвістиці. Як це поняття змінювалося протягом останніх років?
42. Що вкладається в поняття мовної особистості? Дайте визначення поняття мовної особистості.
43. Назвіть основні аспекти вивчення дискурсу.

44. Порівняйте поняття дискурс і текст.
45. Назвіть основні типи дискурсів.
46. Охарактеризуйте когнітивний і прагматичний рівні мовної особистості та її дискурсу.
47. У чому полягає сутність терміна „стиль спілкування”?

ТЕСТИ З ДИСЦИПЛІНИ «ОСНОВИ ТЕОРІЇ МОВНОЇ КОМУНІКАЦІЇ»

Оберіть правильний варіант відповіді:

1. Що означає поняття «комунікація»:

- а) система вправ, спрямованих на ефективне вивчення мови;
- б) діяльність радіо, телебачення, Інтернету, друкованих засобів інформації;
- в) обмін інформацією за допомогою мови.

2. Формою комунікативної дії не є...

- а) наслідування;
- б) діалог;
- в) керування;
- г) запам'ятовування.

3. Чи досить знань про фонологічний склад, лексику, граматичний устрій мови для успішної комунікації?

- а) безсумнівно, так;
- б) безсумнівно, ні;
- в) так, із застереженнями.

4. Як можна оцінити роль немовних (наприклад, за допомогою малюнків, схем, умовних зображень тощо) засобів передачі інформації?

- а) це допоміжні засоби, зміст яких врешті-решт визначається мовою;
- б) вони не мають з комунікацією нічого спільного;
- в) це більш високий, порівняно з мовою, рівень комунікації.

5. Комунікація складається з таких компонентів:

- а) той, хто передає інформацію, і той, хто її сприймає;
- б) той, хто передає інформацію, і той, хто її сприймає, і сама інформація;
- в) інформація, той, хто її сприймає, і практичні наслідки, до яких інформація призводить.

6. Які види мовленнєвої діяльності існують?

- а) говоріння, слухання, читання, письмо, діалог. телефонна розмова, доповідь;
- б) письмо, читання, говоріння, слухання;
- в) говоріння, публічний виступ, читання газети, мислення.

7. За характером взаємодії суб'єктів виділяють такі види комунікації;

- а) автокомунікація, міжособистісна комунікація, групова комунікація, масова комунікація;
- б) вербальна, невербальна, мистецтво;
- в) формальна, неформальна, інституціональна, стихійна.

8. За характером знаку виділяють такі види комунікації;

- а) автокомунікація, міжособистісна комунікація, групова комунікація, масова комунікація;
- б) вербальна, невербальна, мистецтво;
- в) формальна, неформальна, інституціональна, стихійна, одностороння, двостороння.

9. У суспільстві реалізуються такі види комунікації;

- а) автокомунікація, міжособистісна комунікація, групова комунікація, масова комунікація;
- б) вербальна, невербальна, мистецтво;
- в) формальна, неформальна, інституціональна, стихійна, одностороння, двостороння.

10. Вивчаючи мову з практичною метою, людина прагне оволодіти ...

- а) технікою комунікації цією мовою;
- б) усіма наявними мовними засобами;
- в) орфографією, пунктуацією цієї мови.

11. До невербальних засобів комунікації відносять...

- а) мову, мовлення;
- б) мову, міміку, жести, дистанцію;
- в) міміку, жести, позу, дистанцію.

12. Механізм комунікативної діяльності вчені почали вивчати ...

- а) ще за часів античності;
- б) починаючи з 50-х років ХХ ст.;
- в) у ХІХ столітті.

13. Мовна комунікація – це ...

- а) налагодження телефонного зв'язку між мешканцями різних населених пунктів;
- б) транспорт, зв'язок, мережі підземного комунального господарства;

в) специфічна форма взаємодії людей у процесі їх пізнавально-трудової діяльності.

14. Прикметник «комунікативний» утворений від іменника «комунікація» у значенні

- а) мовне спілкування;
- б) транспорт, зв'язок, мережі підземного комунального господарства;
- в) в обох указаних значеннях.

15. Слово мовлення не вживається у значенні

- а) мовлення як діяльність, мовлення як процес;
- б) мовлення як продукт мовленнєвої діяльності;
- в) мовлення як ораторський жанр;
- г) мовлення як закон нормативності.

16. Мовлення вивчають науки...

- а) мовознавство, соціолінгвістика, психологія, теорія комунікації;
- б) психологія, літературознавство, мовознавство;
- в) літературознавство, фізіологія, мовознавство.

17. Комунікативний акт Р.Якобсона передбачає компоненти:

- а) адресант, адресат, контакт, контекст;
- б) адресант, адресат, контакт, повідомлення, код, контекст;
- в) адресант, адресат, контакт, повідомлення, код, контекст, ситуація спілкування.

18. Завдяки застосуванню мови в процесі комунікації ...

- а) людина почала створювати складні механізми, машини;
- б) люди почали викорінювати злочинність;
- в) став можливим процес становлення людини як соціальної особистості.

19. Відповідно до способів передачі інформації розрізняють ...

- а) вербальні й невербальні засоби спілкування;
- б) одномовні і багатомовні засоби;
- в) немашинні й машинні засоби.

20. Мова визначається лінгвістами як система знаків, одиниці якої й відношення між ними

- а) не залежать від волі мовців – носіїв мови;
- б) утворюють ієрархічну впорядковану структуру;
- в) впливають на комунікативні можливості мови.

21. Мовлення – це

- а) один з видів комунікативної діяльності і текст-результат цієї діяльності;
- б) акт мислення і логічний висновок-результат мислення;

в) практичний результат, до якого призводить спілкування.

22.Визначальними ознаками мови і мовлення є поняття ...

- а) процесу й результату, відповідно;
- б) системи й діяльності, відповідно;
- в) статичної й динаміки, відповідно.

23.Необхідною умовою розвитку мислення є ...

- а) фізична активність;
- б) опанування мовних засобів;
- в) робота з комп'ютером.

24.Поряд з мовним мисленням існує ...

- а) практично-дієве і наочно-образне мислення;
- б) математичне й фізичне мислення;
- в) мислення іноземною мовою.

25. Первинним, на думку учених, є такий різновид мовлення...

- а) монолог;
- б) діалог;
- в) полілог.

26.Мовна діяльність складається з кількох послідовних фаз: ...

- а) експозиції, кульмінації, розв'язки;
- б) визначення проблеми, виконання дії, формулювання результату;
- в) орієнтації, планування, реалізації, контролю.

27.Вихідним моментом будь-якої мовної дії є мовна ситуація, тобто ...

- а) такий збіг обставин, який спонукає людину до мовної дії;
- б) спілкування двох або більше співрозмовників;
- в) сукупність звукових або графічних сигналів, що передають певний зміст.

28. У реалізації мовної дії виділяють такі етапи;

- а) підбір слів, необхідних для передачі думки, усне «виконання» висловлювання, його письмова фіксація;
- б) вислуховування повідомлення співрозмовника, відповідь, розв'язання суперечки, що виникла;
- в) підготовка висловлювання; структурування висловлювання; перехід до зовнішнього мовлення.

29. Важливим елементом контролю мовної дії (що дозволяє оцінити її результат) є ...

- а) зворотний зв'язок;
- б) мова, якою здійснюється спілкування;
- в) рівень нормативності мовлення.

30. Залежно від мети спілкування виділяють:

- а) монолог, діалог, полілог;
- б) усне спілкування, писемне спілкування, спілкування із застосуванням технічних засобів;
- в) інформування, переконування, розвага.

31. Компонентами єдиної схеми, або моделі комунікації є ...

- а) причина, мотив, результат;
- б) звукове мовлення, писемне мовлення, мислення;
- в) адресант, адресат, повідомлення.

32. Основними проблемами, що їх розв'язує людина в процесі спілкування, є такі (вказіть "зайве"):

- а) ефективне отримання інформації;
- б) ефективна передача інформації;
- в) усвідомлення ситуації спілкування;
- г) досягнення мети шляхом переконання співрозмовника;
- д) позитивна самопрезентація;
- е) оволодіння мовою спілкування.

33. Як ви вважаєте, яке місце посідає читання серед інших видів мовленнєвої діяльності?

- а) щонайперше;
- б) передостаннє (останнє місце посідає письмо);
- в) залежно від мети, різне.

34. Яку роль відіграє читання в інтелектуальній діяльності?

- а) дуже важливу;
- б) найменш важливу;
- в) ніякої.

35. У чому полягає процес читання?

- а) у розгляданні друкованого тексту й ілюстрацій до нього;
- б) у розумінні друкованих літер і вмінні перетворювати їх на думки (що містяться в тексті);
- в) у вмінні складати слова з літер і переживати різні почуття разом з героями тексту.

36. До рецептивних видів мовної діяльності належить ...

- а) письмо і говоріння;
- б) читання і слухання (аудіювання);
- в) письмо, говоріння і слухання.

37. Процес читання складається з етапів:

- а) ознайомлення з бібліографією питання; вивчення бібліографії автора;
- б) отримання джерела в бібліотеці; оформлення конспекту прочитаного;
- в) зорового сприйняття; інтерпретації прочитаного.

38. Основними показниками рівня читання є:

- а) спроможність відповісти на питання за текстом; точність переказування тексту;
- б) загальний рівень читання; швидкість читання;
- в) рівень знання мови; швидкість конспектування інформації.

39.Регресії, артикуляція. мале поле зору належить до ...

- а) позитивних характеристик читання;
- б) негативних характеристик читання;
- в) нейтральних (безвідносних до процесу читання) характеристик.

40. Поглиблене читання передбачає ...

- а) критичний аналіз, творче осмислення тексту;
- б) перевірку поданих у тексті фактів за іншими джерелами;
- в) пошук суперечностей, помилок у тексті та їх спростування або виправлення.

41.Для попереднього ознайомлення з книжкою (статтею) застосовується

- а) читання-перегляд;
- б) швидке читання;
- в) поглиблене читання.

42.Інтегральний алгоритм читання дозволяє ...

- а) аналізувати. осмислювати текст шляхом виділення його доміанти;
- б) упорядкувати й організувати процес читання, зробити його ефективним;
- в) зрозуміти й засвоїти текст, спираючись на ключові слова і смислові ряди.

43.Найважливішим аспектом поняття читабельності друкованого тексту є

- а) готовність читачів тексту до сприйняття його змісту;
- б) ступінь труднощів розуміння тексту його потенційними читачами;
- в) швидкість сприйняття тексту найменш підготовленими читачами.

44.Установлено, що в середньому людина втрачає на слухання (порівняно з іншими видами мовної діяльності) ...

- а) рівну частину часу;
- б) меншу частину часу;
- в) більшість часу.

45. Ефективне слухання передбачає наявність у людини таких здатностей (вказіть “зайве”): ...

- а) здатність до творчого осмислення;
- б) слухова здатність;
- в) увага;
- г) здатність до розуміння;
- д) здатність до запам'ятовування.

46. Уміння слухати – це сприйняття інформації, при якому людина ...

- а) активно висловлює своє ставлення до повідомлюваного;
- б) утримується від висловлення своїх емоцій;
- в) дає поради щодо розв'язання проблем, про які вона почула від співбесідника.

47. Однією з причин відсутності уміння слухати є ...

- а) невміння зосереджуватися на одній проблемі;
- б) відсутність психологічних знань про процес комунікації;
- в) брак ласки й уваги, якого людина зазнала в дитинстві.

48. Одним з аспектів процесу соціалізації є “рольовий трикутник”: люди стають виконавцями певних ролей:

- а) мовець, той, до кого звертаються, сторонній слухач;
- б) переслідувач, рятувальник, жертва;
- в) керівник, підлеглий, виконавець роботи.

49. Слова, що називаються “червоними прапорцями” або “гарячими кнопками”, впливають на процес слухання ...

- а) позитивно;
- б) нейтрально;
- в) негативно.

50. Уміння передбачати написане – це якість, яка

- а) прискорює процес читання;
- б) уповільнює читання;
- в) не впливає на процес читання;

51. Каталізатором процесу читання вважається

- а) пам'ять;
- б) смислове прогнозування;
- в) увага.

52. Швидке читання характеризується

- а) високою швидкістю й якістю засвоєння прочитаного;
- б) високою швидкістю, але швидким забуванням прочитаного;
- в) високою швидкістю і засвоєнням тільки незначної частини прочитаного.

53. Блоками диференціального алгоритму читання є:

- а) автор, вихідні дані, основний зміст тощо;
- б) критична оцінка, практична цінність, фактографічні відомості;
- в) ключові слова, смислові ряди, домінанта.

54. Який вид мовної діяльності називається аудіюванням.

- а) продуктивний, усний;
- б) продуктивний, спрямований «від думки до слова»;
- в) рецептивний, спрямований «від слова до думки»

55. Метою ефективного слухання є (вказіть «зайве»)

- а) отримання інформації;
- б) аналіз фактів та ідей;
- в) розвага;
- г) переконання співбесідника.

56. Допоміжними засобами, що поліпшують навички слухання, є (вказіть «зайве»):

- а) вміння концентруватися;
- б) вміння не заважати мовцеві;
- в) вміння аналізувати зміст;
- г) вміння слухати критично.

57. Уміння ефективно слухати є ознакою

- а) комунікабельної людини;
- б) не здатної до комунікації людини;
- в) менш цінного, ніж мовець, учасника комунікації.

58. Чи потребують сучасні випускники шкіл додаткових знань з писемного мовлення?

- а) безсумнівно, ні;
- б) безсумнівно, так;
- в) так, із застереженнями.

59. Яку роль відіграє писемне мовлення в розумовому розвитку людини?

- а) ніякої;
- б) дуже велику;
- в) дуже малу, несуттєву.

60. Чи є тотожними закони сприйняття інформації, переданої в усній і писемній формі?

- а) безсумнівно, так;
- б) безсумнівно, ні;
- в) ні, із застереженнями;

61. Який вид спілкування є домінантним (виник раніше, переважає в сучасному житті)?

- а) діалог;
- б) монолог;
- в) жодному не можна віддати перевагу.

62. Який вид спілкування потребує спеціального навчання?

- а) діалог;
- б) монолог;
- в) жодний вид спілкування не потребує підготовки, здійснюється спонтанно.

63. Чи можна звичайну людину – учня, студента – навчити виступати публічно?

- а) можна, для цього є наука риторика;
- б) не можна, це талант (адже говорять “ораторське мистецтво”);
- в) навчати не треба, всі носії мови це вміють.

64. Вітчизняні вчені довели, що найефективнішим навчанням стилістики є навчання ...

- а) за досконалими зразками;
- б) за допомогою конкретних правил;
- в) на основі широких теоретичних узагальнень.

67. Психологічна стилістика вивчає не тільки текст, а й ...

- а) закони його будови;
- б) його зміст у широкому контексті;
- в) людину, що його створює, і людину, що його сприймає.

68. Єдиний процес комунікації утворюють, за Л.В. Щербою, факти говоріння і ...

- а) мовні норми, що регулюють процес мовлення;
- б) факти розуміння цього говоріння;
- в) писемної фіксації говоріння.

69. До схеми передачі думки в писемній комунікації вчені включають такі компоненти:

- а) думку-оригінал, текст, думку-контроль, думку-копію;
- б) думку-оригінал, текст, думку-копію;
- в) думку-оригінал, її обґрунтування, текст, думку-копію.

70. Уміння виявити стилістичну помилку і уміння виправити її – це ...

- а) одне й теж саме;
- б) уміння, що взаємно доповнюють одне;
- в) принципово різні уміння.

71. Найчастіше сигналом стилістичної помилки є ...

- а) порушення певного стилістичного правила;
- б) семантична суперечність у тексті;
- в) вжиті в тексті синонімічні слова.

72. Якщо читач при першому сприйнятті не розуміє зміст, а потім, подумавши, долає своє нерозуміння, то це означає, що ...

- а) стилістичної помилки немає;
- б) стилістична помилка є, автор повинен її виправити;
- в) стилістична помилка є, але несуттєва, виправляти її не обов'язково.

73. Для формування правил психологічної стилістики треба ...

- а) вивчити процес створення тексту автором;
- б) компактно визначити основні правила практичної стилістики;
- в) установити закономірності первинного сприйняття тексту читачем.

74. «Негативний мовний матеріал» (тобто помилки сприйняття) – це

- а) важливе знаряддя дослідження нормального функціонування мовленнєвого механізму;
- б) прикрі недоліки мовлення, з якими слід рішуче боротися;
- в) підстава для формулювання стилістичного правила.

75. Ситуативність і реактивний характер – суттєві характеристики

- а) писемного мовлення;
- б) монологічного мовлення;
- в) діалогічного мовлення.

76. Активним і довільним видом мовлення є ...

- а) писемне мовлення;
- б) монологічне мовлення;
- в) діалогічне мовлення.

77. Риторика – це наука, яка спрямована на ...

- а) формування і розвиток ораторських умінь;
- б) розвиток уміння багато говорити й нічого не сказати;
- в) підвищення культури мови.

78. Існують два підходи до сприйняття риторики: ...

- а) ораторське мистецтво – мистецтво писемного мовлення;
- б) мистецтво діалогу – вміння виступити з цілеспрямованим монологом;
- в) змістовна риторика – мистецтво прикрашення мови.

79. Писемне мовлення – це

- а) продуктивний вид мовної діяльності, що здійснюється в писемній формі;

- б) рецептивний вид мовної діяльності з напрямом мовної дії «від слова до думки»;
- в) рецептивний вид мовної діяльності, що здійснюється в режимі монологу.

80. Важливими особливостями писемного тексту є:

- а) мелодійність, ритмічність, афористичність;
- б) самостійність, цілеспрямованість, цілісність;
- в) оригінальність, іронічність, несподіваність.

81. Створюючи текст, автор

- а) висловлює винятково свої думки і почуття;
- б) не виключає, що текст буде прочитаний кимось;
- в) чітко орієнтується на адресата, враховуючи його особливості як читача.

82. Який зміст має письмовий текст, крім текстового

- а) скорочений і розгорнутий;
- б) позатекстовий і підтекстовий;
- в) розповідний і спонукальний.

83. У якому змісті міститься натяк, про який читач має здогадатися

- а) скороченому;
- б) розповідному;
- в) підтекстовому.

84. Усне мовлення – це

- а) продуктивний вид мовної діяльності з напрямом мовної дії «від думки до слова»;
- б) рецептивний вид мовної діяльності;
- в) форма безпосереднього неформального спілкування.

85. Давні греки вважали, що риторика – це

- а) «мистецтво розваги»;
- б) «мистецтво прикрашати мову»;
- в) «мистецтво переконувати».

86. Метою монологічного висловлювання є (вказіть «зайве»):

- а) спонукання до дій;
- б) виховання;
- в) інформування;
- г) пробудження певних почуттів.

87. У сучасній науці риторика трактується як (вказіть «зайве»):

- а) наука про ораторське мистецтво;
- б) звід правил ораторського мистецтва;
- в) звід правил нормативної вимови звуків і звукосполучень;

г) зловживання ораторським мистецтвом.

88. Визначте зайве визначення видів діалогу:

- а) діалог-розуміння;
- б) діалог – розпитування;
- в) діалог – домовленість;
- г) діалог – обмін враженнями (думками);
- д) діалог – обговорення (дискусія).

89. Мовна норма – це...

- а) встановлене мовцем правило;
- б) сукупність мовних засобів, що відповідають системі мови й сприймаються її носіями як зразок сусп. спілкування у певний період розвитку мови і суспільства;
- в) сукупність домовлених між комунікантом та реципієнтом правил.

90. Домінанта – це ...

- а) головний член синонімічного ряду;
- б) основне значення тексту, що виникає в результаті перекодування прочитаного змісту з опорою на ключові слова й значеннєві ряди;
- в) основний компонент комунікації.

ВАРІАНТ I

1. Що означає поняття «комунікація»:

- а) система вправ, спрямованих на ефективне вивчення мови;
- б) діяльність радіо, телебачення, Інтернету, друкованих засобів інформації;
- в) обмін інформацією за допомогою мови.

2. Комунікація складається з таких компонентів:

- а) той, хто передає інформацію, і той, хто її сприймає;
- б) той, хто передає інформацію, і той, хто її сприймає, і сама інформація;
- в) інформація, той, хто її сприймає, і практичні наслідки, до яких інформація призводить.

3. У суспільстві реалізуються такі види комунікації:

- а) автокомунікація, міжособистісна комунікація, групова комунікація, масова комунікація;
- б) вербальна, невербальна, мистецтво;
- в) формальна, неформальна, інституціональна, стихійна, одностороння, двостороння.

4. Мовна комунікація – це ...

- а) налагодження телефонного зв'язку між мешканцями різних населених пунктів;
- б) транспорт, зв'язок, мережі підземного комунального господарства;
- в) специфічна форма взаємодії людей у процесі їх пізнавально-трудової діяльності.

5. Комунікативний акт Р.Якобсона передбачає компоненти:

- а) адресант, адресат, контакт, контекст;
- б) адресант, адресат, контакт, повідомлення, код, контекст;
- в) адресант, адресат, контакт, повідомлення, код, контекст, ситуація спілкування.

6. Мовлення – це

- а) один з видів комунікативної діяльності і текст-результат цієї діяльності;
- б) акт мислення і логічний висновок-результат мислення;
- в) практичний результат, до якого призводить спілкування.

7. Первинним, на думку учених, є такий різновид мовлення...

- а) монолог;
- б) діалог;
- в) полілог.

8. Важливим елементом контролю мовної дії (що дозволяє оцінити її результат) є ...

- а) зворотний зв'язок;

- б) мова, якою здійснюється спілкування;
- в) рівень нормативності мовлення.

9. Як ви вважаєте, яке місце посідає читання серед інших видів мовленнєвої діяльності?

- а) щонайперше;
- б) передостаннє (останнє місце посідає письмо);
- в) залежно від мети, різне.

10. Процес читання складається з етапів:

- а) ознайомлення з бібліографією питання; вивчення бібліографії автора;
- б) отримання джерела в бібліотеці; оформлення конспекту прочитаного;
- в) зорового сприйняття; інтерпретації прочитаного.

11. Для попереднього ознайомлення з книжкою (статтею) застосовується

- а) читання-перегляд;
- б) швидке читання;
- в) поглиблене читання.

12. Ефективне слухання передбачає наявність у людини таких здатностей (вказіть “зайве”): ...

- а) здатність до творчого осмислення;
- б) слухова здатність;
- в) увага;
- г) здатність до розуміння;
- д) здатність до запам'ятовування.

13. Слова, що називаються “червоними прапорцями” або “гарячими кнопками”, впливають на процес слухання ...

- а) позитивно;
- б) нейтрально;
- в) негативно.

14. Блоками диференціального алгоритму читання є:

- а) автор, вихідні дані, основний зміст тощо;
- б) критична оцінка, практична цінність, фактографічні відомості;
- в) ключові слова, смислові ряди, домінанта.

15. Уміння ефективно слухати є ознакою

- а) комунікабельної людини;
- б) не здатної до комунікації людини;
- в) менш цінного, ніж мовець, учасника комунікації.

16. Який вид спілкування є домінантним (виник раніше, переважає в сучасному житті)?

- а) діалог;
- б) монолог;
- в) жодному не можна віддати перевагу.

17. Психологічна стилістика вивчає не тільки текст, а й ...

- а) закони його будови;
- б) його зміст у широкому контексті;
- в) людину, що його створює, і людину, що його сприймає.

18. Найчастіше сигналом стилістичної помилки є ...

- а) порушення певного стилістичного правила;
- б) семантична суперечність у тексті;
- в) вжиті в тексті синонімічні слова.

19. Ситуативність і реактивний характер – суттєві характеристики

- а) писемного мовлення;
- б) монологічного мовлення;
- в) діалогічного мовлення.

20. Писемне мовлення – це

- а) продуктивний вид мовної діяльності, що здійснюється в писемній формі;
- б) рецептивний вид мовної діяльності з напрямом мовної дії «від слова до думки»;
- в) рецептивний вид мовної діяльності, що здійснюється в режимі монологу.

21. У якому змісті міститься натяк, про який читач має здогадатися

- а) скороченому;
- б) розповідному;
- в) підтекстовому.

22. У сучасній науці риторика трактується як (вказіть «зайве»):

- а) наука про ораторське мистецтво;
- б) звід правил ораторського мистецтва;
- в) звід правил нормативної вимови звуків і звукосполучень;
- г) зловживання ораторським мистецтвом.

23. Вибіркове читання – це...

- а) це різновид швидкого читання, при якому вибірково читаються окремі розділи тексту;
- б) попереднє ознайомлення зі змістом тексту;
- в) загальне ознайомлення зі змістом тексту, визначенням його основної думки.

24. Комп'ютерна комунікація – це...

- а) комунікація між двома стаціонарними комп'ютерами системами;
- б) комунікація за допомогою комп'ютера між двома чи більше індивідами;

в) процес взаємообміну інформацією між суб'єктами за допомогою вербальних і невербальних комунікативних систем, опосередкований комп'ютерними засобами комунікації.

25. Дистанційне навчання – це...

- а) заочне навчання;
- б) спосіб обміну текстовими повідомленнями з певними співтовариствами зацікавлених у цьому осіб.
- в) процес взаємодії між людьми (викладачами і студентами), ізольованими у просторі.

ВАРІАНТ II

1. Формою комунікативної дії не є...

- а) наслідування;
- б) діалог;
- в) керування;
- г) запам'ятовування.

2. Які види мовленнєвої діяльності існують?

- а) говоріння, слухання, читання, письмо, діалог. телефонна розмова, доповідь;
- б) письмо, читання, говоріння, слухання;
- в) говоріння, публічний виступ, читання газети, мислення.

3. Вивчаючи мову з практичною метою, людина прагне оволодіти ...

- а) технікою комунікації цією мовою;
- б) усіма наявними мовними засобами;
- в) орфографією, пунктуацією цієї мови.

4. Прикметник «комунікативний» утворений від іменника «комунікація» у значенні

- а) мовне спілкування;
- б) транспорт, зв'язок, мережі підземного комунального господарства;
- в) в обох указаних значеннях.

5. Завдяки застосуванню мови в процесі комунікації ...

- а) людина почала створювати складні механізми, машини;
- б) люди почали викорінювати злочинність;
- в) став можливим процес становлення людини як соціальної особистості.

6. Визначальними ознаками мови і мовлення є поняття ...

- а) процесу й результату, відповідно;
- б) системи й діяльності, відповідно;
- в) статички й динаміки, відповідно.

7. Мовна діяльність складається з кількох послідовних фаз: ...

- а) експозиції, кульмінації, розв'язки;
- б) визначення проблеми, виконання дії, формулювання результату;
- в) орієнтації, планування, реалізації, контролю.

8. Компонентами єдиної схеми, або моделі комунікації є ...

- а) причина, мотив, результат;
- б) звукове мовлення, писемне мовлення, мислення;
- в) адресант, адресат, повідомлення.

9. Яку роль відіграє читання в інтелектуальній діяльності?

- а) дуже важливу;
- б) найменш важливу;
- в) ніякої.

10. Основними показниками рівня читання є:

- а) спроможність відповісти на питання за текстом; точність переказування тексту;
- б) загальний рівень читання; швидкість читання;
- в) рівень знання мови; швидкість конспектування інформації.

11. Інтегральний алгоритм читання дозволяє ...

- а) аналізувати, осмислювати текст шляхом виділення його доміанти;
- б) упорядкувати й організувати процес читання, зробити його ефективним;
- в) зрозуміти й засвоїти текст, спираючись на ключові слова і смислові ряди.

12. Уміння слухати – це сприйняття інформації, при якому людина ...

- а) активно висловлює своє ставлення до повідомлюваного;
- б) утримується від висловлення своїх емоцій;
- в) дає поради щодо розв'язання проблем, про які вона почула від співбесідника.

13. Уміння передбачати написане – це якість, яка

- а) прискорює процес читання;
- б) уповільнює читання;
- в) не впливає на процес читання;

14. Який вид мовної діяльності називається аудіюванням.

- а) продуктивний, усний;
- б) продуктивний, спрямований «від думки до слова»;
- в) рецептивний, спрямований «від слова до думки»

15. Чи потребують сучасні випускники шкіл додаткових знань з писемного мовлення?

- а) безсумнівно, ні;
- б) безсумнівно, так;

в) так, із застереженнями.

16. Який вид спілкування потребує спеціального навчання?

- а) діалог;
- б) монолог;
- в) жодний вид спілкування не потребує підготовки, здійснюється спонтанно.

17. Єдиний процес комунікації утворюють, за Л.В. Щербою, факти говоріння і ...

- а) мовні норми, що регулюють процес мовлення;
- б) факти розуміння цього говоріння;
- в) писемної фіксації говоріння.

18. Якщо читач при першому сприйнятті не розуміє зміст, а потім, подумавши, долає своє нерозуміння, то це означає, що ...

- а) стилістичної помилки немає;
- б) стилістична помилка є, автор повинен її виправити;
- в) стилістична помилка є, але несуттєва, виправляти її не обов'язково.

19. Активним і довільним видом мовлення є ...

- а) писемне мовлення;
- б) монологічне мовлення;
- в) діалогічне мовлення.

20. Важливими особливостями писемного тексту є:

- а) мелодійність, ритмічність, афористичність;
- б) самостійність, цілеспрямованість, цілісність;
- в) оригінальність, іронічність, несподіваність.

21. Усне мовлення – це

- а) продуктивний вид мовної діяльності з напрямом мовної дії «від думки до слова»;
- б) рецептивний вид мовної діяльності;
- в) форма безпосереднього неформального спілкування.

22. Визначте зайве визначення видів діалогу:

- а) діалог-розуміння;
- б) діалог – розпитування;
- в) діалог – домовленість;
- г) діалог – обмін враженнями (думками);
- д) діалог – обговорення (дискусія).

23. Домінанта – це ...

- а) головний член синонімічного ряду;
- б) основне значення тексту, що виникає в результаті перекодування прочитаного змісту з опорою на ключові слова й значеннєві ряди;

в) основний компонент комунікації.

24. Електронна пошта – це...

- а) оперативне листування віддалених суб'єктів шляхом приймання і відправлення електронних листів з одного комп'ютера на інший глобальної мережі.
- б) відділення пошти, що працює на підставі електронних систем;
- в) між особистісна віддалена комунікація.

25. Мережевий етикет (сетікет) — це...

- а) сукупність норм (правил) поведінки в інформаційному просторі;
- б) сукупність загальних для всіх людей у світі правил спілкування;
- в) правила користування мережею інформацією.

ВАРІАНТ III

1. Чи досить знань про фонологічний склад, лексику, граматичний устрій мови для успішної комунікації?

- а) безсумнівно, так;
- б) безсумнівно, ні;
- в) так, із застереженнями.

2. За характером взаємодії суб'єктів виділяють такі види комунікації;

- а) автокомунікація, міжособистісна комунікація, групова комунікація, масова комунікація;
- б) вербальна, невербальна, мистецтво;
- в) формальна, неформальна, інституціональна, стихійна.

3. До невербальних засобів комунікації відносять...

- а) мову, мовлення;
- б) мову, міміку, жести, дистанцію;
- в) міміку, жести, позу, дистанцію.

4. Слово мовлення не вживається у значенні

- а) мовлення як діяльність, мовлення як процес;
- б) мовлення як продукт мовленнєвої діяльності;
- в) мовлення як ораторський жанр;
- г) мовлення як закон нормативності.

5. Відповідно до способів передачі інформації розрізняють ...

- а) вербальні й невербальні засоби спілкування;
- б) одномовні і багатомовні засоби;
- в) немашинні й машинні засоби.

6. Необхідною умовою розвитку мислення є ...

- а) фізична активність;

- б) опанування мовних засобів;
- в) робота з комп'ютером.

7. Вихідним моментом будь-якої мовної дії є мовна ситуація, тобто ...

- а) такий збіг обставин, який спонукає людину до мовної дії;
- б) спілкування двох або більше співрозмовників;
- в) сукупність звукових або графічних сигналів, що передають певний зміст.

8. Залежно від мети спілкування виділяють:

- а) монолог, діалог, полілог;
- б) усне спілкування, писемне спілкування, спілкування із застосуванням технічних засобів;
- в) інформування, переконування, розвага.

9. У чому полягає процес читання?

- а) у розгляданні друкованого тексту й ілюстрацій до нього;
- б) у розумінні друкованих літер і вмінні перетворювати їх на думки (що містяться в тексті);
- в) у вмінні складати слова з літер і переживати різні почуття разом з героями тексту.

10. Регресії, артикуляція. мале поле зору належить до ...

- а) позитивних характеристик читання;
- б) негативних характеристик читання;
- в) нейтральних (безвідносних до процесу читання) характеристик.

11. Найважливішим аспектом поняття читабельності друкованого тексту є

- а) готовність читачів тексту до сприйняття його змісту;
- б) ступінь труднощів розуміння тексту його потенційними читачами;
- в) швидкість сприйняття тексту найменш підготовленими читачами.

12. Однією з причин відсутності уміння слухати є ...

- а) невміння зосереджуватися на одній проблемі;
- б) відсутність психологічних знань про процес комунікації;
- в) брак ласки й уваги, якого людина зазнала в дитинстві.

13. Каталізатором процесу читання вважається

- а) пам'ять;
- б) смислове прогнозування;
- в) увага.

14. Метою ефективного слухання є (вказіть «зайве»)

- а) отримання інформації;
- б) аналіз фактів та ідей;
- в) розвага;
- г) переконання співбесідника.

15. Яку роль відіграє писемне мовлення в розумовому розвитку людини?

- а) ніякої;
- б) дуже велику;
- в) дуже малу, несуттєву.

16. Чи можна звичайну людину – учня, студента – навчити виступати публічно?

- а) можна, для цього є наука риторика;
- б) не можна, це талант (адже говорять “ораторське мистецтво”);
- в) навчати не треба, всі носії мови це вміють.

17. До схеми передачі думки в писемній комунікації вчені включають такі компоненти:

- а) думку-оригінал, текст, думку-контроль, думку-копію;
- б) думку-оригінал, текст, думку-копію;
- в) думку-оригінал, її обґрунтування, текст, думку-копію.

18. Для формування правил психологічної стилістики треба ...

- а) вивчити процес створення тексту автором;
- б) компактно визначити основні правила практичної стилістики;
- в) установити закономірності первинного сприйняття тексту читачем.

19. Риторика – це наука, яка спрямована на ...

- а) формування і розвиток ораторських умінь;
- б) розвиток уміння багато говорити й нічого не сказати;
- в) підвищення культури мови.

20. Створюючи текст, автор

- а) висловлює винятково свої думки і почуття;
- б) не виключає, що текст буде прочитаний кимось;
- в) чітко орієнтується на адресата, враховуючи його особливості як читача.

21. Давні греки вважали, що риторика – це

- а) «мистецтво розваги»;
- б) «мистецтво прикрашати мову»;
- в) «мистецтво переконувати».

22. Слухання є...

- а) об'єктивним процесом;
- б) суб'єктивним процесом.

23. Лексичний спосіб передачі логічного наголосу полягає в тому, що

- а) до речення вводяться особливі слова-підсилювачі;
- б) в реченні виділяються шрифтом окремі слова;
- в) деякі слова є найбільш важливими.

24. Локальна комп'ютерна мережа (Intranet) —

- а) віддалена система комунікації;
- б) сукупність серверів (підключений до мережі комп'ютер, що надає її користувачам певні послуги; джерело ресурсів мережі) і робочих станцій (комп'ютер, підключений до мережі, через який користувач отримує доступ до її ресурсів);
- в) процес взаємообміну інформацією між суб'єктами за допомогою вербальних і невербальних комунікативних систем, опосередкований комп'ютерними засобами комунікації.

25. Комп'ютерна комунікація – це...

- а) комунікація між двома стаціонарними комп'ютерами системами;
- б) комунікація за допомогою комп'ютера між двома чи більше індивідами;
- в) процес взаємообміну інформацією між суб'єктами за допомогою вербальних і невербальних комунікативних систем, опосередкований комп'ютерними засобами комунікації.

ВАРІАНТ IV

1. Як можна оцінити роль немовних (наприклад, за допомогою малюнків, схем, умовних зображень тощо) засобів передачі інформації?

- а) це допоміжні засоби, зміст яких в решті-решт визначається мовою;
- б) вони не мають з комунікацією нічого спільного;
- в) це більш високий, порівняно з мовою, рівень комунікації.

2. За характером знаку виділяють такі види комунікації;

- а) автокомунікація, міжособистісна комунікація, групова комунікація, масова комунікація;
- б) вербальна, невербальна, мистецтво;
- в) формальна, неформальна, інституціональна, стихійна, одностороння, двостороння.

3. Механізм комунікативної діяльності вчені почали вивчати ...

- а) ще за часів античності;
- б) починаючи з 50-х років XX ст.;
- в) у XIX столітті.

4. Мовлення вивчають науки...

- а) мовознавство, соціолінгвістика, психологія, теорія комунікації;
- б) психологія, літературознавство, мовознавство;
- в) літературознавство, фізіологія, мовознавство.

5. Мова визначається лінгвістами як система знаків, одиниці якої й відношення між ними

- а) не залежать від волі мовців – носіїв мови;
- б) утворюють ієрархічну впорядковану структуру;
- в) впливають на комунікативні можливості мови.

6. Поряд з мовним мисленням існує ...

- а) практично-дієве і наочно-образне мислення;
- б) математичне й фізичне мислення;
- в) мислення іноземною мовою.

7. У реалізації мовної дії виділяють такі етапи;

- а) підбір слів, необхідних для передачі думки, усне «виконання» висловлювання, його письмова фіксація;
- б) вислуховування повідомлення співрозмовника, відповідь, розв'язання суперечки, що виникла;
- в) підготовка висловлювання; структурування висловлювання; перехід до зовнішнього мовлення.

8. Основними проблемами, що їх розв'язує людина в процесі спілкування, є такі (вказіть “зайве”):

- а) ефективне отримання інформації;
- б) ефективна передача інформації;
- в) усвідомлення ситуації спілкування;
- г) досягнення мети шляхом переконання співрозмовника;
- д) позитивна самопрезентація;
- е) оволодіння мовою спілкування.

9. До рецептивних видів мовної діяльності належить ...

- а) письмо і говоріння;
- б) читання і слухання (аудіювання);
- в) письмо, говоріння і слухання.

10. Поглиблене читання передбачає ...

- а) критичний аналіз, творче осмислення тексту;
- б) перевірку поданих у тексті фактів за іншими джерелами;
- в) пошук суперечностей, помилок у тексті та їх спростування або виправлення.

11. Установлено, що в середньому людина втрачає на слухання (порівняно з іншими видами мовної діяльності) ...

- а) рівну частину часу;
- б) меншу частину часу;
- в) більшість часу.

12. Одним з аспектів процесу соціалізації є “рольовий трикутник”: люди стають виконавцями певних ролей:

- а) мовець, той, до кого звертаються, сторонній слухач;

- б) переслідувач, рятувальник, жертва;
- в) керівник, підлеглий, виконавець роботи.

13. Швидке читання характеризується

- а) високою швидкістю й якістю засвоєння прочитаного;
- б) високою швидкістю, але швидким забуванням прочитаного;
- в) високою швидкістю і засвоєнням тільки незначної частини прочитаного.

14. Допоміжними засобами, що поліпшують навички слухання, є (вказіть «зайве»):

- а) вміння концентруватися;
- б) вміння не заважати мовцеві;
- в) вміння аналізувати зміст;
- г) вміння слухати критично.

15. Чи є тотожними закони сприйняття інформації, переданої в усній і писемній формі?

- а) безсумнівно, так;
- б) безсумнівно, ні;
- в) ні, із застереженнями;

16. Вітчизняні вчені довели, що найефективнішим навчанням стилістики є навчання ...

- а) за досконалими зразками;
- б) за допомогою конкретних правил;
- в) на основі широких теоретичних узагальнень.

17. Уміння виявити стилістичну помилку і уміння виправити її – це

- а) одне й теж саме;
- б) уміння, що взаємно доповнюють одне;
- в) принципово різні уміння.

18. «Негативний мовний матеріал» (тобто помилки сприйняття) – це

- а) важливе знаряддя дослідження нормального функціонування мовленнєвого механізму;
- б) прикрі недоліки мовлення, з якими слід рішуче боротися;
- в) підстава для формулювання стилістичного правила.

19. Існують два підходи до сприйняття риторики: ...

- а) ораторське мистецтво – мистецтво писемного мовлення;
- б) мистецтво діалогу – вміння виступити з цілеспрямованим монологом;
- в) змістовна риторика – мистецтво прикрашення мови.

20. Який зміст має письмовий текст, крім текстового

- а) скорочений і розгорнутий;
- б) позатекстовий і підтекстовий;

в) розповідний і спонукальний.

21. Метою монологічного висловлювання є (вказіть «зайве»):

- а) спонукання до дій;
- б) виховання;
- в) інформування;
- г) пробудження певних почуттів.

22. Метою ознайомлювального читання є...

- а) глибоким усвідомленим сприйняттям;
- б) попереднім ознайомленням зі змістом тексту;
- в) загальним ознайомленням зі змістом тексту, визначенням його основної думки.

23. Мовна норма – це...

- а) встановлене мовцем правило;
- б) сукупність мовних засобів, що відповідають системі мови й сприймаються її носіями як зразок сусп. спілкування у певний період розвитку мови і суспільства;
- в) сукупність домовлених між комунікантом та реципієнтом правил.

24. Телеконференція – це ...

- а) конференція, що транслюється по лелебаченню;
- б) вид телевізійної передачі;
- в) спосіб обміну текстовими повідомленнями з певними співтовариствами зацікавлених у цьому осіб.

25. Електронна пошта – це...

- а) оперативне листування віддалених суб'єктів шляхом приймання і відправлення електронних листів з одного комп'ютера на інший глобальної мережі.
- б) відділення пошти, що працює на підставі електронних систем;
- в) між особистісна віддалена комунікація.