21.02.24р. 35гр. укр. мова

Доброго дня! Тема уроку. Ефективність мовлення. Стратегія і тактика мовленнєвої поведінки. Комунікативний намір

Увага! Виконані завдання надсилати за електронною адресою: moshev2020@icloud.com

Теоретичний блок

Робота з підручником

Посилання на підручник:
https://pidruchnyk.com.ua/394-ukrayinska-mova-zabolotniy-10-klas.html

► Вивчення параграфа **«Стратегія й тактика мовленнєвої поведінки».**

Мовленнєва поведінка проявляється в манері, характері мовленнєвих дій, включаючи соматичну активність
Мовленнєва поведінка, як і інші види соціальної діяльності перебуває під контролем суспільства. Перш за все, вона підпорядкована загальноприйнятим *нормам літературного мовлення* – орфоепічним, лексичним, фразеологічним, морфологічним, синтаксичним.

1. *Культура мовленнєвої поведінки* зумовлена доцільним вибором і організацією мовленнєвих засобів, які в кожній конкретній ситуації спілкування при дотриманні лінгвістичних і етичних норм дозволяють ефективно вирішувати комунікативні задачі. Однак, кожний акт професійної комунікативної взаємодії вимагає нестандартної мовленнєвої творчості, оскільки будується з врахуванням багатьох обставин – ситуацій спілкування, індивідуальності партнера по спілкуванню, його емоційного стану, характеру відносин, які склалися між партнерами і т. д. В процесі спілкування необхідна постійна корекція своєї поведінки в зв'язку з отримуваною зворотною інформацією від партнера по спілкуванню – вербальною і невербальною.

2. *Суттєвими ознаками культури поведінки* будь-якої людини є використання системи національно-специфічних стереотипів, стійких форм спілкування, призначених для встановлення і підтримання контактів. В процесі спілкування ми покликані створювати відповідну комунікативну обстановку, яка б стимулювала мовленнєву активність . Важливо не вишукувати помилки чи неточності у висловлюваннях, а виражати інтерес до обміну інформацією, підкреслювати достоїнства, не наполягати на негайних відповідях, дати можливість подумати, не перебивати. Важливою характеристикою вербальної і невербальної поведінки є стиль мовлення.

3. В соціолінгвістиці, як відомо, розрізняють *дві основні його різновидності* - офіційний і неофіційний. Функціональні стилі мовленнєвої поведінки відрізняються один від одного вибором лексики і експресивних засобів. Безперечно, для вироблення індивідуального стилю мовленнєвої поведінки фахівця соціальної роботи необхідний досить тривалий період часу. *Індивідуальний стиль* мовленнєвої поведінки проявляється у певній манері самовираження – лексиці, інтонації, міміці, пантоміміці. Разом з тим, професійна етика передбачає певну мовленнєву дисципліну, неухильне дотримання літературних норм, які не дозволяють використовувати діалектизми, жаргони і т. д. як у формальному, так і в неформальному спілкуванні.

Імпровізаційність - невід'ємний елемент мовленнєвої поведінки фахівця. Форми мовленнєвої імпровізації можуть бути найрізноманітнішими, починаючи із питання, жарту, який знімає нервову напругу, і закінчуючи монологом, необхідність якого диктується конкретною потребою. Сила професійної мовленнєвої імпровізації полягає не тільки у раптовості тих чи інших реакцій, але в їх оптимальності і результативності. Однією з важливих детермінант мовленнєвої поведінки є уміла організація діалогу, що дозволяє ефективно вирішувати різноманітні завдання: досягати взаєморозуміння, виявляти різні підходи в тлумаченні дискусійних проблем, створювати ситуації вільного вибору особистісної позиції

Комунікативна техніка - це комплекс умінь, який допомагає глибше, повніше, талановитіше виразити себе, досягти оптимальних результатів . Це - уміння , техніка і культура мовлення, міміка, пантоміміка, саморегуляція свого психічного стану і т. п.

Якщо допустити, що ефективність спілкування в першу чергу визначається технікою, тобто володінням комунікативних знань, умінь, навичок, то більшість співрозмовників не дуже б відрізнялися за рівнем ефективності спілкування. Ця різниця могла б хіба що залежати від досвіду.

У багатьох випадках молоді люди досягають більшої ефективності у спілкуванні, ніж їх старші . Очевидно, це можна пояснити тим, що різні люди по-різному набувають комунікативного досвіду. Вони відрізняються за рівнем компетентності в силу різних комунікативних установок, відмінностей в особистісно-емоційній сфері, тобто відмінностей в базових стратегічних орієнтаціях. Деякі орієнтації сприяють оволодінню необхідними уміннями і навичками спілкування, і таким чином підвищують ефективність спілкування, інші ж перешкоджають успішному формуванню комунікативної компетентності. В той же час, безперечно, самі по собі особистісні властивості, установки, орієнтації, не завжди забезпечують повну ефективність спілкування без застосування відповідної техніки спілкування.

Мовлення повинне забезпечувати вирішення завдань , тому перед ним (мовленням) стоять, різні вимоги. Співрозмовник несе соціальну відповідальність і за зміст, якість свого мовлення, і за його наслідки. Ось чому мовлення є важливим елементом його . Під усним мовленням розуміють як сам процес говоріння, створення усних висловлювань, так і результат цього процесу – усні висловлювання.

Словникова робота

► Ознайомтеся з новими термінами, уточнивши їхнє значення за словником.

Комунікативна тактика — зумовлені стратегією мовленнєві кроки, що в сукупності дають змогу досягти головної комунікативної мети.

Комунікативна стратегія — головна лінія мовленнєвої поведінки в межах конкретної комунікативної події, що визначається загальною метою комунікації, ситуативним контекстом і уявленнями про адресата.

Мовленнєва комунікація — це процес спілкування за допомогою мови.

Мовленнєвий акт — цілеспрямована мовленнєва дія.

Типи мовної комунікації визначають за низкою ознак:

1. Умови спілкування: а) пряме, або безпосереднє, спілкування з активним зворотним зв'язком (наприклад, діалог) і з пасивним зворотним зв'язком (наприклад, письмове розпорядження тощо); б) опосередковане спілкування (наприклад, виступ по радіо, телебаченню, у засобах масової інформації).

2. Кількість учасників: а) монолог (мова однієї людини); б) діалог (мова двох людей); в) полілог (мова кількох людей).

3. Мета спілкування: а) інформування; б) переконання (включаючи спонукання, пояснення тощо); в) розвага.

4. Характер ситуації: а) ділове спілкування (бесіда, переговори, інтерв'ю тощо); б) наукове спілкування (доповідь на конференції, лекція, дискусія тощо); в) побутове спілкування (розмови з близькими людьми і т. п.).

Робота у зошитах

Мовець не має забувати про:

- тон мовлення;
- виправдане використання оціночних суджень;
- манеру спілкування ;
- характер міміки, рухів, жестів, що супроводжують мовлення.

Усне мовлення існує в двох різновидах:

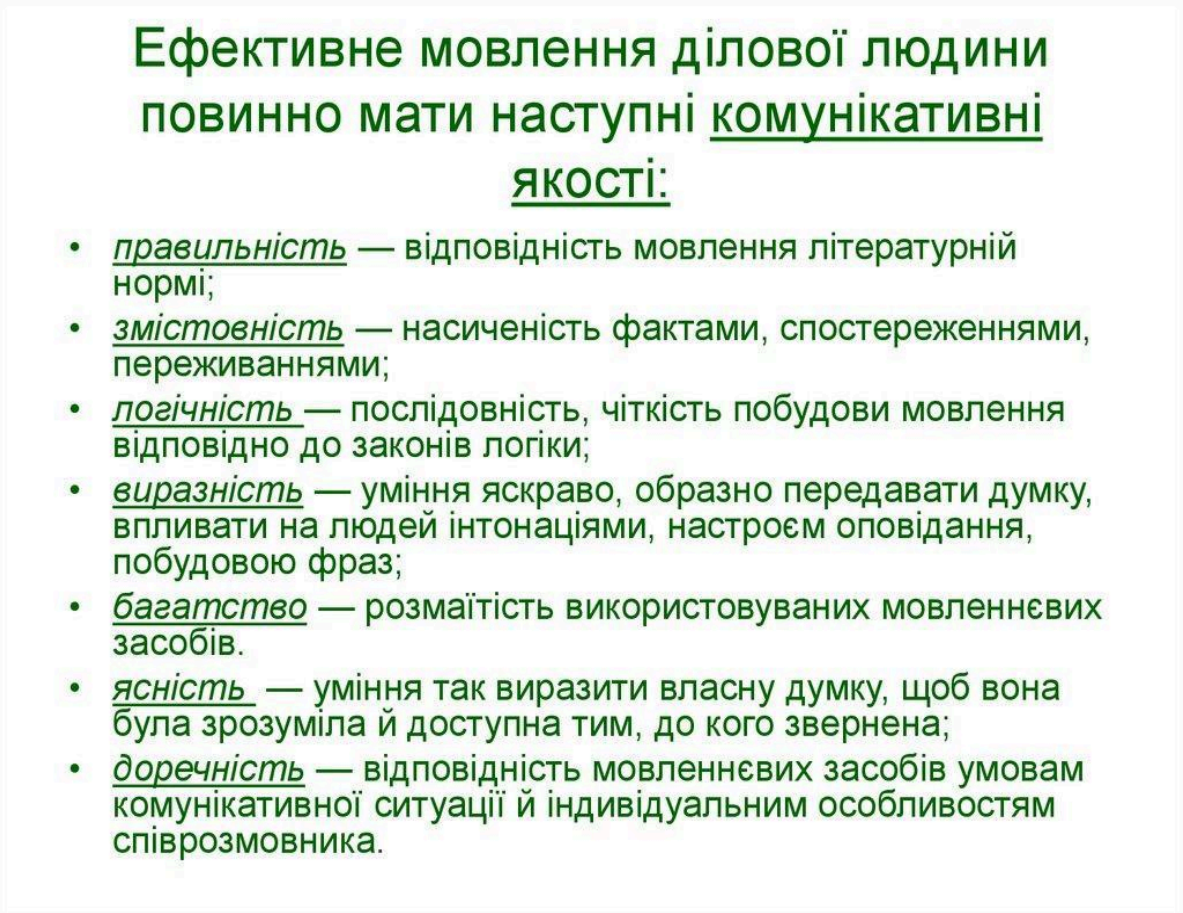
а) монологічне мовлення (розповідь, лекція, коментар, тлумачення (правил, знаків, термінів), розгорнуті оціночні судження (оцінка поведінки);

б) діалогічне мовлення (вид бесіди, які побудована в формі питань та відповідей).

Окрім того, у практиці виникають ситуації, коли необхідно обмінятися привітаннями, оцінками, висловлюваннями під час зустрічі, а також спільне обговорення певних проблем, вчинків, норм поведінки. У таких ситуаціях спостерігається переплетення форм усного мовлення.

Взагалі, поняття культури мовлення визначається такими його *комунікативними якостями:*

- *правильність;*
- *термінологічна точність;*
- *доречність;*
- *лексичне багатство;*
- *виразність;*
- *чистота.*



Стратегії спілкування пов’язані з поняттям комунікативна інтенція. **Комунікативна інтенція** — осмислений чи інтуїтивний намір адресанта, який визначає внутрішню програму мовлення і спосіб її втілення.

Стратегія мовленнєвого спілкування — оптимальна реалізація інтенцій мовця щодо досягнення конкретної мети спілкування, тобто контроль і вибір дієвих ходів спілкування і гнучкої їх видозміни в конкретній ситуації.

Як правило, у разі неконфліктного (кооперативного) спілкування його стратегію визначають пошуки «спільної мови», тобто основ діалогічного (чи полілогічного) співробітництва: добір мовних засобів представлення реального стану речей, вибір тональності спілкування, формування сприятливої атмосфери взаємодії всіх учасників комунікації тощо.

Комунікативна стратегія охоплює:

- вибір глобального мовленнєвого наміру (констатувати факт, поставити запитання, звернутися з проханням);
- відбір компонентів семантики речення і екстралінгвальної констатації, які відповідають модифікаційним комунікативним значенням;
- визначення обсягу інформації, який припадає на одну тему, тощо;
- встановлення співвідношення квантів (часток) інформації про ситуацію зі станами свідомості співбесідників і чинником емпатії (співпереживання);
- визначення порядку комунікативних складових;
- видати себе за некомпетентну людину;
- послатись на неможливість виконання прохання саме в цей час;
- відмовитись без будь-якого мотивування;
- ухилитись від відповіді, не обіцяти нічого конкретного;
- дати зрозуміти, що не бажаєте виконати прохання.

Усі згадані тактики засновані на некооперативній стратегії поведінки адресата.

Комунікативна тактика зумовлена комунікативними намірами.

Комунікативний намір (комунікативне завдання) — тактичний хід, практичний засіб руху до відповідної комунікативної мети.

Правильність обраної комунікативної тактики великою мірою залежить від комунікативного досвіду.

Комунікативний досвід — сукупність знань про вдалі та невдалі комунікативні тактики, які сприяють або не сприяють реалізації відповідних комунікативних стратегій.

Єдиної типології стратегій спілкування поки що не створено. Наприклад, мовець може сповідувати стратегію ввічливості, яка буде визначати, який семантичний зміст варто висловлювати, а який — ні, які мовленнєві акти доречні, а які — ні і яке стилістичне оформлення прийнятне в певній ситуації.

Отже, використовуючи комунікативну компетенцію, мовець ставить перед собою комунікативну мету і, спираючись на певну комунікативну інтенцію,

формує комунікативну стратегію, яка перетворюється (або не перетворюється) на комунікативну тактику як сукупність комунікативних намірів (комунікативних завдань), збагачуючи комунікативний досвід мовця. Стратегії й тактики мовленнєвого спілкування втілюються в мовленнєвих актах, тобто конкретних комунікативних вчинках, які визнаються найважливішими складовими, «енергетичними рушіями» повідомлень, що, в свою чергу, формують дискурси (тексти) як категорії спілкування.

Практичний блок

Дослідження-характеристика

✔ Прочитайте уважно текст. Оцініть мовленнєву ситуацію, представлену в тексті.

— Чому ти сердишся й ображаєшся? Чи не краще заспокоїтися й пробачити? — запитав Учитель.

— А чому я повинен робити йому ласку й прощати його, він же... — хотів було виправдатися учень.

— Пробач, що перебиваю тебе,— сказав Учитель. — Дозволь поставити тобі два запитання, і тоді я відповім на всі твої «як» і «чому».

Учень ствердно кивнув.

— Тобі добре, коли ти гніваєшся й ображаєшся? — запитав Учитель.

— Ні, звичайно ж,— відповів учень.

— Так кому ж ти робиш послугу, коли завдяки незлобності, спокою й прощення робиш собі добре?

— Але скажіть, як можна не ображатися? Це ж так важко.

— Ти головне зрозумій, що кожен раз, коли ти захочеш ударити когось хлистом засудження або образи, першим, замахуючись, ти вдариш себе.

Дайте характеристику описаній мовленнєвій ситуації за **планом**:

1. *Умови спілкування.*
2. *Кількість учасників.*
3. *Мета спілкування.*
4. *Характер ситуації.*
5. *Ефективність спілкування.*

Робота з текстом

► Оцініть мовленнєву ситуацію в тексті.

► Закінчіть притчу, дописавши слова батька. Порівняйте свої варіанти з оригіналом.

► Якою була тактика мовленнєвої поведінки зустрічних людей з батьком та сином? Чи ефективним було спілкування батька й сина з навколишніми? Поясніть своє бачення.

Батько зі своїм сином і мулом у полуденну спеку подорожував по курних провулках міста. Батько сидів верхи на мулі, а син вів його за вуздечку.

— Бідний хлопчик,— сказав перехожий,— його маленькі ніжки ледь поспівають за мулом. Як ти можеш сидіти на мулі, коли бачиш, що хлопчисько зовсім вибився з сил?

Батько прийняв його слова близько до серця. Коли вони завернули за ріг, він зліз з мула й велів сину сісти на нього. Незабаром зустрівся їм інший чоловік. Гучним голосом він сказав:

— Як не соромно! Малий сидить верхи на мулі, як султан, а його бідний старий батько біжить слідом.

Хлопчик дуже засмутився від цих слів і попросив батька сісти на мула позаду нього.

— Люди добрі, бачили ви щось подібне? — заголосила жінка, що йшла їм назустріч. — Так мучити тварину! У бідного мула вже провисла спина, а старий і молодий ледарі сидять на ньому, начебто він диван, бідна істота!

Не кажучи ні слова, батько і син, осоромлені, злізли з мула. Щойно вони зробили кілька кроків, як зустрівся їм старий дід і почав насміхатися з них:

— Чого це ваш мул нічого не робить, не приносить ніякої користі й навіть не везе когось із вас на собі?

Батько сунув мулові повну пригорщу соломи і поклав руку на плече сина...

Оригінальна кінцівка.

— Що б ми не робили,— сказав він,— обов'язково знайдеться хтось, хто з нами буде не згодний. Я думаю, ми самі повинні вирішувати, що нам робити.

Усне висловлювання

► Узагальнюючи вивчене на уроці, підготуйте усне висловлювання з теми «Умови ефективної мовленнєвої поведінки».

ДОМАШНЄ ЗАВДАННЯ

1. Виконайте вправу з підручника.

2. Скласти план усного діалогу на тему: «Треба рахуватись з думкою …»