

Серебрякова Анна Юрьевна

канд. филол. наук, доцент

Суворова Анна Викторовна

канд. ист. наук, доцент

Семенченко Ирина Васильевна

д-р ист. наук, доцент, заведующая кафедрой

Филиал ФГАОУ ВО «Южно-Уральский государственный

университет (НИУ)» в г. Златоусте

г. Златоуст, Челябинская область

DOI 10.31483/r-152908

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПСИХОЛИНГВИСТИЧЕСКИХ АСПЕКТОВ РЕЧЕВОЙ КОММУНИКАЦИИ ПРИ РАБОТЕ СО СТУДЕНТАМИ

***Аннотация:** статья посвящена вопросам применения дисциплины «Русский язык и культура речи» в процессе становления специалиста любой специальности. Авторами подробно рассматриваются типы коммуникабельности людей. Особое внимание уделяется рекомендациям при общении с разными типами людей.*

***Ключевые слова:** культура речи, типы коммуникабельности людей, речевая деятельность, речевое общение, психологические роли.*

В современном мире становление специалиста в любой сфере деятельности будет зависеть не только от его профессиональных навыков, играющих, несомненно, ведущую роль, но и от умения грамотно вести беседу, использовать знания основных правил и принципов речевого общения. Дисциплина «Русский язык и культура речи», в рамках которой мы и рассматриваем главные принципы речевого общения, призвана помочь студентам разных специальностей и направлений повысить уровень своей речевой культуры и возродить интерес к проблемам речевой коммуникации [1, с. 5]. Мы можем общаться официально или дружески, контактно или опосредованно, в форме диалога или монолога, исполнять разные социальные роли. В речевом общении людей про-

исходит постоянное проигрывание различных ситуаций с учетом личных отношений с партнером, официальности или неофициальности обстановки, количества участников беседы, возраста, образования и пола собеседников.

Поэтому в данной статье особое внимание будет уделяться психолингвистическим аспектам речевой коммуникации. Наиболее известной является концепция психологических ролей, которую разработал Э. Берн. Он говорил, что каждый человек может нести в себе три основные психологические роли: родителя, взрослого и ребенка [4, с. 166].

В нашей статье необходимо также коснуться основных типов коммуникабельности людей, и посмотреть, как студенты, относящиеся к разным типам, могут вести себя на практических занятиях. Существуют различные классификации, разработанные такими лингвистами, как К.Г. Юнг, В.П. Шейнов, А.П. Панфилова и др., которые призваны способствовать успешной коммуникации [5, с. 214]. Мы воспользуемся упрощенной структурой коммуникабельности, где основные типы коммуникантов различаются на основе следующих речевых характеристик: доминантность, ригидность, мобильность и интровертность [3, с. 196].

Под доминантностью мы понимаем желание собеседника владеть инициативой в разговоре и не давать высказываться другим. Такой человек обычно громко и резко говорит, высмеивает других участников беседы. Он использует тактику речевого давления («Прекрати!», «Ерунда!»).

Ригидный партнер может испытывать трудности в общении в самом его начале. Когда начальный этап пройден, такой человек способен четко и логично формулировать свою позицию и конструктивно общаться.

Мобильный способ ведения беседы является одним из лучших в бытовом разговоре, но не всегда подходит для деловой сферы общения. Он заключается в том, что мобильный собеседник чувствует себя комфортно в любой компании, много говорит, шутит, но часто при этом теряет нить повествования и перескакивает с одной темы на другую. Интровертный собеседник представляет собой наиболее сложный тип для построения коммуникации. Он часто застен-

чив, не любит говорить на личные темы. Интроверт совершенно не стремится завладеть инициативой.

Исходя из всего вышесказанного, студенты в процессе прохождения дисциплины «Русский язык и культура речи» получают рекомендации по речевому поведению с представителями различных коммуникативных типов. Эти рекомендации могут помочь им добиться цели общения в разных ситуациях общения. Так, общаясь с доминантным партнером, не стоит перехватывать у него инициативу, но можно дождаться паузы и попытаться быстро сформулировать свою мысль. Чтобы добиться успеха в переговорах с ригидным собеседником, мы рекомендуем не переходить сразу к основной теме речевой коммуникации, а сначала поговорить на общие темы. И только тогда, когда ригидный партнер почувствует себя комфортно, можно начинать непосредственно переговоры [2, с. 37].

Постоянное желание менять тему может привести к проблемам в речевой коммуникации с мобильным партнером. Поэтому следует постоянно возвращать его к теме беседы, задавая дополнительные вопросы и даже перебивая.

При общении с интровертом не следует опровергать его доводы, перебивать собеседника. Напротив, нужно постоянно демонстрировать свой интерес, показывать, что вам важно то, что он говорит.

Чтобы лучше разобраться в типах коммуникабельности людей, студентам предлагается конкретная ситуация общения. Например:

Группа студентов должна разработать план проведения круглого стола. Преподаватель распределяет роли таким образом, чтобы в беседе принимали участие все типы: доминантный, мобильный, ригидный и интроверт.

Рассмотрим еще одну ситуацию.

Студенты первого курса проводят совместное мероприятие, пытаясь выстроить дружеские отношения. Преподаватель помогает определить тип коммуникабельности каждого студента и наладить общение.

В процессе деловой игры студенты учатся общаться со всеми типами собеседников и выстраивать конструктивные отношения. Общаясь, они исполняют

различные роли: болтуна или молчуна, начальника или подчиненного, взрослого или ребенка.

Из всего вышесказанного следует, что дисциплина «Русский язык и культура речи» необходима выпускникам неязыковых направлений российских вузов, так как они должны обладать не только высоким уровнем профессионализма, но и пониманием самих принципов общения, в том числе речевого и владеть всеми видами речевой деятельности. А верно проанализировать успешность социальных (в том числе и речевых) действий студентов невозможно без учета социальных и психических факторов.

Список литературы

1. Гойхман О.Я. Речевая коммуникация: учебник / О.Я. Гойхман, Т.М. Надеина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2008. – 272 с.
2. Леонтьев А.А. Деятельность и общение / А.А. Леонтьев // Вопросы философии. – 1979. – №1. – С. 37–38.
3. Стернин И.А. Введение в речевое взаимодействие / И.А. Стернин. – Воронеж, 2001. – 214 с.
4. Формановская Н.И. Речевое взаимодействие: коммуникация и прагматика / Н.И. Формановская. – М.: ИКАР, 2007. – 480 с. – EDN QDWTGF
5. Шейнов В.П. Искусство убеждать / В.П. Шейнов. – М.: Приор, 2000. – 320 с.