Деловое общение, лекция 5.2.2020

Темы:

1. Собеседование
2. Виды писем (CV и т. д.)
3. Основы создания презентаций
4. Переговоры и разговоры по телефону
5. Реферирование и аннотирование
6. Составление глоссария
7. Техническая литература

Термин «прагматика» известен давно с греческих времён, и переводится как «действие».

Джон Остин, Джон Сёрльн, Пол Грайс. Они разработали теорию речевых актов (speech acts), в основе которых лежат работы Людвига Витгенштейн. Идея — необходимо учитывать не только явления внутри языка, но и внеязыковую ситуацию, которую образует вся система человеческой деятельности, а язык — элемент этой системы. Любая языковая единица, помимо того, что передаёт какое-то действие, совершает некое действие — может утверждать, может приказывать, может соболезновать, — и это всё и есть речевые акты, которые говорящие совершают, произнося те или иные высказывания.

Речевой акт — это произнесение говорящим высказывания, адресованного слушателю с какой-то целью в конкретной ситуации. Речевой акт состоит из 3-х действий:

1. Произнесение самого высказывания.
2. Совершение какого-то действия в процессе произнесения.
3. Воздействие на адресата.

Коммуникативная интенция — это присущая предложению направленность на разрешение определённой языковой задачи общения.

Коммуникативный интент произносит предложение с разной целью.

При правильном соблюдении необходимых условий реализованное предложение достигнет цели в виде конечного эффекта высказывания.

Коммерсоциальная теория Пола Грайса

Любое социальное общение регламентируется правилами (постулатами). Эти правила имеют в основе принцип коммуникативного сотрудничества.

1. Максима «качество» (правдивость). Не говори то, что считаешь ложным. Не говори то, для чего у тебя нет достаточных оснований.
2. Максима «количество» (максима информативности). Информации не должно быть больше, чем это требуется. Информации не должно быть меньше для выполнения текущей цели диалога.
3. Максима «отношения» (релевантности). Не отвлекайся от темы.
4. Максима «способа» (ясности). Избегай непонятных выражений. Избегай неоднозначности. Будь краток. Будь упорядочен (последователен).

Вежливый тип общения

1. Максима такта
2. Максима великодушия
3. Максима полноты информации
4. Максима симпатии
5. Максима согласия
6. Максима скромности
7. Максима одобрения