**Так что же такое – коммуникативная культура личности?**

Коммуникативная культура - это и правильное употребления языка, и подстраивание общения под ситуацию, в которой оно происходит. А еще – это такое поведение, которое будет лучшим для разговора.

Если вы грамотно и понятно говорите, строите свою речь так, чтобы она была уместной и приятной для собеседника – значит, у вас развита коммуникативная культура и во время общения вы умеете подбирать самые подходящие способы взаимодействия с человеком. Конечно, такое умение не появляется вдруг, просто так. Формирование коммуникативной культуры и ее развитие происходит тогда, когда вы много и часто общаетесь, учитесь следить за собой и за реакцией своих партнеров, улучшаете свое поведение. А чтобы научиться эффективному поведению и общению было легче, посмотрим, как оно устроено.

**Итак, основы основ для коммуникативной культуры это:**

* **Грамотное построение фраз и доступная речь.**Используйте простые слова, выражайте свои мысли ясно и конкретно, понятно для ваших собеседников. Но не понижайте при этом свой уровень: говорите грамотно, не искажайте произношения, не нарушайте правила речи.
* **Соблюдение адекватного тона беседы.** Можно повысить или понизить голос, использовать его силу, выразительность и интонации, но не нужно срываться на крик.
* **Психоэмоциональная саморегуляция.** Следите за своим настроением и поведением, контролируйте себя, свои жесты и мимику. Учитесь расслабляться в разговоре, не позволяя грубости, резкости, импульсивности разрушить его ровное течение и уважительное отношение друг к другу.

Грамотно пользоваться языком и достойно вести себя в любых ситуациях и обстоятельствах – образец коммуникативной культуры общения, самый высокий ее уровень. Для этого надо уметь подать себя и применять правила этикета в зависимости от типа общения – светское или приятельское, деловое или интимное и т.д. Помните, что лишь начав разговор и не успев сказать и пары фраз, вы уже создаете о себе первое впечатление – самое сильное, как вы знаете. И произвести его во второй раз уже невозможно.

**КОММУНИКАТИВНАЯ СИТУАЦИЯ**.

Конкретная [ситуация](http://methodological_terms.academic.ru/1823/%D0%A1%D0%98%D0%A2%D0%A3%D0%90%D0%A6%D0%98%D0%AF) общения, в которую входят партнеры по коммуникации. К. с. определяет *речевоеповедение*, способы реализации *коммуникативной интенции*, является неречевым компонентом процессаобщения.

## **Коммуникативная ситуация**

– это ситуация речевого общения двух и более людей.Коммуникативная ситуация имеет определенную структуру. Она состоит из следующих компонентов:

1) говорящий (адресант); 2) слушающий (адресат); 3) отношения между говорящим и слушающим и связанная с этим 4) тональность общения (официальная – нейтральная – дружеская); 5) цель; 6) средство общения (язык или его подсистема – диалект, стиль, а также паралингвистические средства – жесты, мимика); 7) способ общения (устный/письменный, контактный/дистантный); 8) место общения.

Это – ситуативные переменные. Изменение значений каждой из этих переменных ведет к изменению коммуникативной ситуации и, следовательно, к варьированию средств, используемых участниками ситуации, и их коммуникативного поведения в целом.

Коммуникативные законы – это наиболее общие нежёсткие тенденции, характерные для всех видов общения. Русский языковед И.А. Стернин выделяет следующие законы общения:

1. Закон зеркального развития общения.

Он заключается в том, что собеседники бессознательно имитируют стиль друг друга. Например, если человек начинает говорить шёпотом, то и его партнёр переходит на шёпот. Этот закон можно использовать для нейтрализации конфликтных ситуаций.

2. Закон зависимости эффективного общения от коммуникативных усилий.

Закон заключается в том, чем больше усилий затрачивает коммуникант, тем эффективнее его общение. Коротко высказанные просьбы и распоряжения исполняются с меньшим желанием, потому что воспринимаются как невежливые и агрессивные.

3. Закон прогрессивного нарастания нетерпения слушателей.

Он заключается в том, что чем дольше говорит человек, тем невнимательнее и нетерпеливее его слушатели. Эффективное общение длится 10 минут.

4. Закон снижения уровня интеллекта аудитории в зависимости от её численности.

Чем больше людей слушает говорящего, тем ниже средний уровень интеллекта аудитории. В толпе человек становится менее критичным, более доверчивым, более эмоциональным, хуже мыслит логически, легче поддаётся влиянию окружения.

5. Закон коммуникативного самосохранения.

Человек в общении стремится сохранить достигнутое равновесие. Говорящий сдерживает своё желание высказывать новые идеи из-за угрозы их критики или отрицания. Новая идея, высказанная в групповом общении, сначала поддаётся сомнению и даже отклоняется. Лишь постепенно она может быть принята.

6. Закон ритма общения.

Соотношение говорения и молчания в речи каждого человека составляет в норме 1: 23. Человек в 23 раза меньше говорит, чем молчит. Если не придерживаться данного соотношения, то возникает психическое раздражение, ухудшается состояние здоровья. Люди определённых профессий (учителя, актёры, продавцы) много говорят и нуждаются в большем отпуске. Женщины говорят больше мужчин, представители южных народов говорят больше северных. Украинцы и русские также говорят много.

7. Закон речевого самовлияния.

Словесное воплощение идеи формирует её у говорящего и позволяет больше в неё поверить. Вспомним анекдот об учительнице, которая 20 раз объясняла ученику задачу, уже сама её поняла, а он всё ещё нет. На этом законе основана аутогенная тренировка.

8. Закон доверия к понятным высказываниям.

Чем проще говорящий высказывается, тем легче ему доверяют и больше понимают. Для понимания нужно обращаться к вечным истинам.

9. Закон притягивания критики. Чем больше человек выделяется, тем больше его критикуют.

Всё, что привлекает внимание, становится предметом обсуждения. Люди больше обращают внимание на недостатки. Но не следует слишком бояться критики. Если вы достигнете успеха, то насмешки превратятся в поздравления.

10. Закон самовозникновения информации.

При дефиците информации она порождается в виде слухов.

11. Закон модификации нестандартного коммуникативного поведения.

Если собеседник нарушает коммуникативные нормы, другой заставляет его изменить своё поведение.

12. Закон ускоренного распространения негативной информации.

К негативным факторам люди проявляют повышенное внимание, позитивные факторы воспринимаются как норма.

13. Закон искажения информации.

Чем больше людей передаёт информацию, тем больше она искажается. Причина искажения – в субъективной интерпретации, личностном отношении к содержанию, неумении слушать.

14. Закон эмоционального заражения.

Личности с одинаковым эмоциональным состоянием стремятся объединиться. Сравните: *друзья по несчастью.*

15. Закон речевого усиления эмоций.

Эмоциональные выкрики (и проговаривание) усиливают переживаемую эмоцию в полтора-два раза. Это используется в рекламе, медитации, религии.

16. Закон речевого поглощения эмоций.

В случае последовательного, вдумчивого рассказа про эмоцию она исчезает (сравните: *поплакаться кому-то на жизнь*). При этом происходит переключение работы полушарий мозга, начинает доминировать работа левого, «логического» полушария, а правое, «эмоциональное» тормозит свою работу. Кстати, об эмоции можно и не рассказывать, просто наблюдать её в себе. Ненаправленная инвектива также растворяет гнев, особенно у подростков и мужчин, которые по своей природе в этом нуждаются (например, занятия бегом, упражнения в тренажёрном зале).

17. Закон эмоционального угнетения логики.

У человека в эмоциональном состоянии логика отключается, так как доминирует работа правого полушария мозга, а работа левого – заторможена. Такого человека не переубедишь. Нужно его успокоить, демонстрировать согласие и таким образом снижать уровень его возбуждения, Только после этого можно с ним обсуждать ситуацию.

Коммуникативные нормы – принятые в обществе правила речевого общения, определяющие типы речевого поведения участников коммуникативного акта в разных ситуациях. Коммуникативная норма тесно связана с принципом коммуникативной целесообразности. Следование коммуникативным нормам участниками общения во многом предопределяет успех коммуникации. Таким образом, коммуникативная норма регулирует речевое общение.

Коммуникативные нормы предполагают осуществление коммуникативной деятельности в соответствии со сложившимися стандартами общения. Эти стандарты могут быть достаточно жесткими (например, деловая, научная речь) или, напротив, обладать широким диапазоном варьирования.