

Многоплановый процесс развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности в речи

включает:

- **обмен** информацией между ее участниками (коммуникативная сторона общения);
- **взаимодействие**, когда в процессе речи происходит обмен не только словами, но и действиями, поступками.
- **восприятие** общающимися друг друга.

Уровни общения

Каждому уровню общения свойственно определенное речевое поведение собеседников.

- **Манипулятивный уровень**, заключается в том, что один из собеседников пытается вызвать речью сочувствие, жалость партнера.
- **Примитивный уровень** определяется, когда один партнер по общению подавляет речью другого.
- **Высший уровень** —уровень общения, когда независимо от статуса партнеры относятся друг к другу как к равной личности.

Типы речевой коммуникации

определяются по следующим признакам:

1. Условия общения: прямое общение с активной обратной связью— диалог;
 - прямое общение с пассивной связью — письменное распоряжение;
 - опосредованное общение - выступления по радио, телевидению, в СМИ.
2. Количество участников— монолог, диалог, полилог.

Типы адресации

- **фатическая** - функция направленности на установление, продолжение или завершение речевого взаимодействия;
- **характеризующая** - функция описания адресата по различным параметрам: по роду деятельности, родству, социальному статусу;
- **эмотивная** - функция обозначения адресата с целью его оценки;
- **апеллятивно-характеризующая** - соединяющая функции характеристики и апелляции.
- **апеллятивная** - функция побуждения адресата к речевому действию, а также к практическому или эмоциональному сопереживанию;

Цель общения — информирование, убеждение, развлечение.

Характер ситуации:

деловое общение, бытовое общение.

- строго официальное (протокольные виды);
- официальное (непротоколируемое);
- неофициальное (деловое общение в рабочей и в нерабочей обстановке).

Стили речевого поведения

- **Сбалансированный**, при котором говорящий мотивирован достижением успеха, активно доброжелателен, уверен в себе, независим, честолюбив, проявляет настойчивость и упорство;
- **Опекающий**, при котором говорящий обладает сильным стремлением к принятию другого, стремится к сотрудничеству, независим, внимателен к окружающим;
- **Послушный**, когда говорящий уступаяще дружелюбен, скромн, предупредителен, общается на равных;
- **Властный**, когда говорящий недружелюбен, стремится к доминированию и соперничеству, самоуверен и раздражителей, позволяет своими высказываниями снизить престиж собеседника;
- **Отчужденный**, когда говорящий недружелюбен, держит дистанцию, застенчив, обладает сниженным уровнем оптимизма.