

лексика общественно-политической, социально-культурной, научно-технической, журнально-публицистической, литературно-художественной, контрактно-договорной, компьютерной тематики, речевой этикет повседневного и делового общения.

Преподавание английского языка нацелено на универсальное развитие интеллектуальной личности, что позволяет охватить ведущие сферы жизнедеятельности как факторы формирования личности, увеличивает возможности воздействия на становление цельной личности, способствует выявлению и развитию индивидуальных познавательных интересов и творческих способностей, прививает практические навыки и знание языка в процессе освоения своей специальности, конкретизирует социальную активность личности студента и помогает студенту избежать узкопрагматического восприятия необходимости изучения английского языка в современном мире.

Х. Н. Нагиев

К ПОНЯТИЮ «КОММУНИКАЦИЯ»

Коммуникативный компонент общения связан с процессом передачи и приема информации. Для информационного подхода характерно отождествление коммуникации с процессом обмена информации и с феноменом общения в целом. Сторонники другого подхода настаивают на разведении терминов «коммуникация» и «общение» (Г. М. Андреева, М. С. Каган). Г. М. Андреева рассматривает коммуникацию как одну из составляющих общения наряду с взаимодействием. М. С. Каган также обращает внимание на нетождественность, несводимость общения к одной из его составляющих.

Коммуникативная сторона общения находит отражение в работах западных психологов Д. Майерса, М. А. Робера и Ф. Тильмана, Я. Яноушека. Исходный тезис теории коммуникативных актов Д. Майерса гласит: когда два человека позитивно воспринимают друг друга и строят какое-то отношение к третьему (лицу или объекту), у них возникает тенденция развивать сходные ориентации относительно этого третьего. Развитие этих сходных ориентаций может происходить посредством межличностной коммуникации. Поэтому, если в паре или группе возникает расхождение ориентации по отношению к какому-либо объекту, логично предположить, что потребность в уменьшении этих расхождений приведет к увеличению частоты коммуникативных актов.

Коммуникация рассматривается Д. Майерсом при исследовании эффективности убеждения. Им выделено четыре фактора процесса убеждения: коммуникатор, само сообщение, канал передачи информации, аудитория (кто, что сообщает, каким способом и кому). Автором подробно рассматриваются характеристики каждого фактора.

Американские исследователи при разработке основных концепций человеческой коммуникации особо выделили *речевую коммуникацию*. Ими предложен подход, в соответствии с которым в речевой коммуникации выделяются несколько уровней. По их мнению, такой подход позволяет наилучшим образом классифицировать различные формы речевой коммуникации. На каждом уровне важнейшие принципы обозначенного феномена проявляются по-разному в зависимости от коммуникативной ситуации.

Первый уровень – *интраличностная коммуникация*. На этом уровне человек общается с самим собой, коммуникация имеет место в его сознании, она включает мысли, чувства и опыт. На этом уровне формируются личностные правила и нормы, а также поведение в предстоящей коммуникации.

Второй уровень – *межличностная коммуникация*. Очень часто под этим уровнем понимают диадическую коммуникацию, в которой каждая сторона осмысливает и передает сообщение другой стороне.

Третий уровень – *коммуникация в малых группах*. Разница между вторым и третьим уровнем заключается в количестве участников. На третьем уровне их может быть и три, и пять, и двенадцать.

Четвертый уровень – *межкультурная коммуникация*. Об этом уровне можно говорить в том случае, когда отправитель информации является представителем одной культуры или народности, а получатель – другой.

Пятый уровень – *публичная коммуникация или публичная речь*. На этом уровне говорящий направляет свое сообщение аудитории, в которой он не выделяет отдельных личностей.

Шестой уровень – *массовая коммуникация*. На этом уровне передача сообщения осуществляется через средства массовой информации. Коммуникация в данном случае обезличена, она носит опосредованный характер.

Седьмой уровень – *невербальная коммуникация*. Невербальная коммуникация – это неотъемлемая часть, представленная во всех предыдущих уровнях, так как акт коммуникации представляет собой совокупность вербальных и невербальных компонентов.

Авторы данного подхода подчеркивают, что для представления речевой коммуникации как целостного процесса важно учитывать взаимосвязь всех перечисленных уровней.

Уровневый подход к коммуникации предложен и Я. Яноушеком, однако в нем, в отличие от представленного выше подхода, преобладают содержательные характеристики.

На первом уровне коммуникация представляет собой передачу и принятие информации, ее кодирование и декодирование. Уже на этом уровне коммуникация не сводится только к передаче и принятию информации, в скрытом виде она включает и взаимное отношение участников. Непосредственной связи с совместной деятельностью на этом уровне нет.

На втором уровне коммуникация представляет собой взаимную передачу принятия значений участниками. На этом уровне она непосредственно связана с их совместной деятельностью по решению общей задачи. Обмен знаниями, соображениями, решениями, на который данная коммуникация направлена, подчинен здесь совместному решению задачи – получению нужных сведений, усвоению учебного материала, открытию новых знаний, передачи приказа и т. д.

На третьем уровне представлены следующие наиболее важные моменты коммуникации: стремление понять установки и взгляды друг друга, прислушаться к мнению других и т. д. В этом случае коммуникация направлена на формирование общей оценки достигнутых результатов и вкладов отдельных участников.

В настоящее время назрела необходимость переформулировки проблемы смыслового восприятия, основывающейся, в свою очередь, на пересмотре сложившихся представлений о процессе передачи и приема информации в системе «человек – человек». Необходимость эта диктуется тем фактом, что исходным моментом всякого коммуникативного воздействия является межличностный контакт коммуникатора и реципиента, развивающийся по логике субъект-субъектного взаимодействия.

Пересмотр субъект-объектной парадигмы требует преобразования имеющихся представлений о самом объекте смыслового восприятия: прежде чем задаваться вопросом о том, как протекает процесс восприятия, нужно получить ответ на вопрос, что именно воспринимается. Под объектом смыслового восприятия понимаются три его составляющие: сообщение, коммуникатор и текст.

В процессе коммуникации особую смысловую нагрузку несет на себе сообщение, которое в рассматриваемом подходе представлено как деятельность коммуникаторов, включающая два взаимопроникающих процесса: предъявление коммуникатором самого себя и предъявление текста. Трансляционная функция информации наглядно просматривается в опосредованном общении по телефону.

Отметим, что при таких подходах к коммуникации в ней обозначены два уровня или два слоя: внешний, поверхностный (предъявление текста, вербальной информации) и внутренний, глубинный (предъявление коммуникаторам самого себя и своего отношения).

Таким образом, можно говорить о единстве знания и отношения к нему в высказывании, что вытекает из природы субъективной реальности, которая, в свою очередь, является единством субъективного и объективного, знания и отношения.

Обобщение существующих подходов к исследованию коммуникации позволяет выявить ее структуру, в которой выделяются следующие элементы:

- 1) коммуникатор – субъект, передающий информацию;
- 2) коммуникант – субъект, принимающий информацию и интерпретирующий ее;
- 3) коммуникативное поле – ситуация в целом, о которой может быть передана информация;
- 4) собственно информация о коммуникативном поле;
- 5) каналы коммуникации – средства передачи информации.

Принципиальным при рассмотрении коммуникации с позиции педагогического общения является выделение коммуникативной задачи, являющейся функциональной единицей общения.

Коммуникативная задача определяется как цель, на достижение которой в данных условиях направлены разнообразные действия, совершаемые в процессе общения.

Выделяя особенности коммуникативной задачи как функциональной единицы общения, можно указать на два момента: во-первых, она выполняет роль побудителя ответного речевого или неречевого действия; во-вторых, коммуникативная задача есть продуктивно-перцептивная единица, т. е. она включает речевую деятельность (действия) как говорящего, так и слушающего.

В. А. Кан-Калик выделяет следующие исходные пункты при построении коммуникативной задачи: педагогическая задача, наличный уровень педагогического общения учителя и класса, учет индивидуальных особенностей обучающихся, учет собственных индивидуальных особенностей, учет методов работы. Очень схожие элементы можно выделить в профессиональной деятельности юриста.

Коммуникация как процесс включена в более сложное явление – общение, поэтому в ней, так же как в общении, важна содержательная сторона. Как было отмечено выше, содержанием коммуникации является взаимопонимание и взаимовлияние, что невозможно без обратной связи.

С позиции говорящего могут быть выделены следующие коммуникативные задачи: передача (сообщение) информации; затребование, запрос информации; побуждение к действию; выражение отношения к вербальному или невербальному действию партнера общения. Коммуникативные задачи каждой из этих групп решаются посредством множества речевых действий.

Коммуникация предполагает не только «говорение», но и «слушание». Важнейшим условием диалогического общения является последовательная смена коммуникативных ролей («говорящего» и «слушающего»), в ходе которой выявляется смысл сообщения. Это связано с тем, что слушание – сложный психологический процесс, имеющий свои закономерности. Его эффективность зависит и от значимости сообщения, и от мотивов и установок партнера к общению, и от многих других фактов. Поэтому слушать собеседника – огромный труд. Но слушать его профессионально еще труднее. В психологии имеется на первый взгляд простенький тест, позволяющий определить у человека умение слушать. Во время разговора с партнером (особенно, если это разговор на «повышенных тонах») каждый из участников дискуссии может продолжить ее только после того, как своими словами передаст предыдущие высказывания оппонента. И только после того, как оппонент подтверждает, что он имел в виду именно это, – загорается зеленый свет для ответа. Каждый, кто проходил этот тест, может убедиться, как трудно не только слушать, но и услышать собеседника, понять то, что он хотел сказать. Причем это тем сложнее, чем длиннее предложения.

В процессе формирования коммуникативной культуры следует начинать не с внешнего, поведенческого уровня, а с глубинного, затрагивающего личностно-смысловые образования, с проблемы самооценки специалиста, его отношения к своему труду. С позиции внешнего, операционально-технического уровня общения актуальным моментом формирования культуры профессионального общения в коммуникативном аспекте является формирование культуры речи, развития речи с точки зрения требований, предъявляемых к ней профессиональной деятельностью.

И. Ю. Рихтер

К ВОПРОСУ О КОММУНИКАТИВНОЙ СТОРОНЕ ОБЩЕНИЯ

Общение является обязательным условием существования человека, одним из факторов его психического развития, становления и формирования его личности, сознания и самосознания. Благодаря общению человек поддерживает свою жизнедеятельность, без общения невозможно само существование человеческих индивидуальностей.