**Negocierea semnificatiei si a relatiei cu interlocutorul**

* Asculta, in varianta digitala a manualului, adaptarea unui fragment din „Aventurile lui Huckleberry Finn” de Mark Twain.
* Raspunde cerintelor din manual.
* Noteaza si retine urmatoarele informatii:

Comunicarea orala este asemenea unei negocieri intre interlocutori prin care se asigura intelegerea semnificatiilor. De aceea, vorbitorii trebuie sa tina cont de:

* Cantitatea informatiei: sa spuna cat li se cere.
* Calitatea informatiei: sa spuna ceea ce li se cere, sa faca afirmatii pentru care au dovezi si pe care le considera adevarate.
* Relevanta afirmatiei: sa vorbeasca despre subiectul propus fara sa se abata de la el.
* Maniera informatiei transmise: sa se exprime clar, concis, ordonat, corect gramatical.

Un alt principiu de interactiune in comunicarea orala este politetea, care presupune negocierea relatiei cu interlocutorul, tinand seama de atentia, interesul, starile afective ale acestuia.

Tema pentru acasa: pag. 52, ex.3 .