

РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ
МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ
БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ
ТЮМЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Институт наук о Земле

Кафедра сервиса, туризма и индустрии

Стратегии и тактики

Автор работы:
студент 35С131а группы
:
К.А.Кокшарова

Стратегии

Стратегия речевого общения – это процесс построения коммуникации, направленной на достижение долговременных результатов.



Планирование процесса

До момента взаимодействия у говорящего, как правило, имеется 3 вида данных, актуальных для планирования диалога , выбора стратегии:

- 1) что предстоит - какое речевое событие, речевой акт;
- 2) установки коммуникантов (на кооперацию либо конфронтацию);
- 3) информация о ситуации (формальное / неформальное общение и т.д.).

Выбрать нужную стратегию - значит определить наиболее эффективный путь к цели с учетом всей имеющейся в распоряжении говорящего информации.

Воздействие стратегий на партнера :

- изменение установки собеседника, взглядов, поведение объекта коммуникации;
- каждая стратегия направлена на определенные аспекты психики партнера, релевантные с точки зрения преследуемой цели: его знания, предположения, оценки, желания, психологические параметры.

Стратегии в споре

В споре различают две основные стратегии – конструктивную и конфликтную (деструктивную).

- Конструктивная стратегия – стратегия, подразумевающая, что участники спора стремятся найти истину, понять позиции, тезисы и оценить доказательства оппонента. Спорящие стараются действовать корректно, рассуждать объективно, будучи заинтересованными прежде всего не в своей победе, а в истине и в обсуждаемом предмете.
- При конфликтной (деструктивной) стратегии, основная цель спорящих – победа над оппонентом любой ценой. При этом используются все возможные средства – корректные и некорректные, логические и психологические аргументы, любые уловки.

Тактики



Тактика речевого общения – это совокупность приемов ведения беседы или линия поведения на определенном этапе коммуникации. Тактика предполагает использование определенных приемов привлечения внимания, воздействия на партнеров

Различают различные речевые тактики в зависимости от ситуации общения : в ситуации бытового общения могут действовать одни речевые тактики, в деловой сфере — другие, в ситуации спора – третьи. Вместе с тем эти тактики могут взаимодействовать, использоваться в совокупности.

Тактика в споре

В споре выделяют две тактики: тактику проponenta и тактику оппонента.

- Пропонент – участник спора, выдвигающий и доказывающий тезис.
- Оппонент – тот, кто опровергает выдвинутый другим тезис.



Тактика делового общения

- «Неожиданность»
- «Провокация»
- «Апелляция к авторитету»
- «Прогнозирование»
- «Внесение элемента неформальности»
- «Прямое включение»
- «Юмор»
- «Да-да-да»
- «Черный оппонент»
- «Утрирование»



Речевые тактики, в свою очередь, способствуют осуществлению стратегии речи: формируют части диалога, группируя и чередуя модальные оттенки разговора (оценки, мнения, досаду, радость и т.д.). Коммуникативная стратегия выражает общую цель говорящего, тогда как тактика является иерархически более мелким «коммуникативным шагом» и отражает интенции человека, проявляющиеся в ходе диалога.

