**Тема 7. Коммуникативные стратегии**

*Что можно почитать по теме*

1. *Иссерс, О. С.* Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О. С. Иссерс. – М. : УРСС ; ЛКИ, 2008. – 288 с.

2. Культура русской речи : учебник для вузов / С. И. Виноградов [и др.]; под ред. Л. К. Граудиной и Е. Н. Ширяева. – М. : Издат. группа НОРМА–ИНФРА М, 1998. – 560 с. – Гл. I. Культура разговорной речи. § 7. Коммуникативные цели, речевые стратегии, тактики и приемы.

3. *Белошапкин, А. Н.* Коммуникативные стратегии и тактики пресс-релиза / А. Н. Белошапкин // В мире науки и искусства: вопросы филологии, искусствоведения и культурологии: сб. статей по материалам XXVIII междунар. науч.-практ. конф. – Новосибирск : СибАК, 2013. – № 9 (28). – С. 78–86.

﻿

**Задание 1. Соотнесите стратегию межличностного взаимодействия и ее определение.**

|  |  |
| --- | --- |
| * Доминирование
* Манипуляция
* Соперничество
* Партнерство
* Содружество
 | * Отношение к другому как к вещи или средству достижения своих целей, игнорирование его интересов и намерений, стремление обладать, распоряжаться, получить неограниченное одностороннее преимущество. Стереотипное представление о другом, открытое без маскировки императивное воздействие: от насилия, подавления, господства до внушения, приказа с использованием грубого простого принуждения.
* Отношение к другому, как к равному, с кем надо считаться, но в то же время стремление не допустить нанесения ущерба себе, раскрывая цели своей деятельности. Отношения равноправные, но осторожные, основанные на согласовании интересов и намерений.
* Стремление к объединению в совместной деятельности для достижения близких или совпадающих целей. Основной инструмент действия – согласие (консенсус).
* Партнер представляется опасным и непредсказуемым, с силой которого приходится считаться, но основная задача – переиграть его. Допускается признание факта воздействия, но его цели скрываются. Интересы другого учитываются в той мере, в какой это диктуется задачами борьбы с ним.
* Интересы и намерения собеседника игнорируются, однако стремление добиться своего происходит с оглядкой на производимое впечатление. Осуществляется скрытое воздействие с опорой на стереотипы, с привлечением сложного опосредованного давления. Наиболее частые способы воздействия – провокация, обман, интрига, намек.
 |

Проверить

﻿

**Задание 2. Используя справочную литературу, объясните, как соотносятся следующие термины.**

• Коммуникативная стратегия
• Коммуникативная тактика
• Коммуникативный ход
• Коммуникативное средство

﻿

**Задание 3. Определите, к какому уровню относятся указанные явления – уровню стратегии или уровню тактики. Всегда ли это можно установить однозначно? Являются ли классификации стратегий и тактик «жесткими»? Почему?**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Стратегия** | **Тактика** |
| * дискредитация
* отождествление
* убеждение
* самопрезентация
* контраст
* солидаризация
* разъяснение
* иллюстрирование
* манипуляция
* учет ценностных ориентиров
* комплимент
 |  |  |

Проверить

﻿

**Задание 4. Какие тактики реализуются в следующих высказываниях?**

|  |  |
| --- | --- |
| * Абсолютно все домашние животные требуют постоянного ухода и больших финансовых вложений.
* В целом я согласен с вами: личный автомобиль – это выгодно, удобно, надежно. Однако не забывайте о трудностях с парковкой и ценами на бензин.
* Я-то лично сам не против платить за ремонт подъезда, но, боюсь, мои малоимущие соседи этого не потянут.
* Мы-то понимаем, что зарплату нужно заработать тяжелым трудом, они же хотят иметь все и сразу.
* С вашим опытом и неординарным мышлением вы легко справитесь с этим заданием.
* Да, это важный и нужный вопрос, но я бы хотел обсудить сегодня наши новые условия кредитования.
 | * смена темы
* комплимент
* сдвиг
* контраст
* уступка
* обобщение
 |

Проверить

﻿

**Задание 5. Полевое исследование. Понаблюдайте за собственной коммуникацией в течение 4–5 дней, обращая внимание на стратегии и тактики коммуникативного поведения, которые используете вы и ваши собеседники. Сравните имеющийся у вас «арсенал» тактических приемов и средств с тем, что используют другие. Какие новые приемы вы хотели бы взять на вооружение?**