

Стратегии коммуникативного взаимодействия



Науки, изучающие общение:

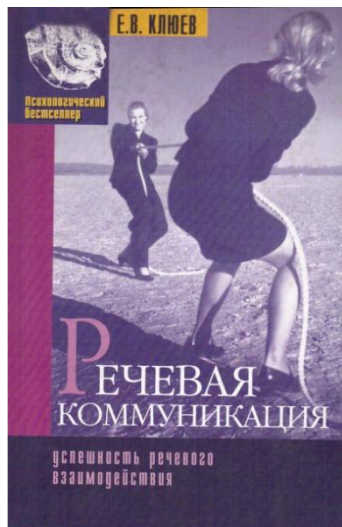
- Психология
- Логика
- Этика
- Теория информации
- Лингвистическая прагматика



Гойхман О. Я и Надеина Т. М «Речевая коммуникация»

Речевая стратегия - осознание ситуации в целом, определение направления развития и организация воздействия в интересах достижения цели общения.

Речевая стратегия



Клюев Е. В. «Речевая коммуникация: успешность речевого взаимодействия»

Коммуникативная стратегия - совокупность запланированных говорящим заранее и реализуемых в ходе коммуникативного акта теоретических ходов, направленных на достижение коммуникативной цели.

Коммуникативная цель - это стратегический результат, на который направлен коммуникативный акт; эта цель заключается в том, чтобы адресат понял смысл сообщения и цели говорящего.

Коммуникативная перспектива - возможность вызвать желаемые последствия в реальности.

Речевая коммуникация: успешность речевого взаимодействия

Коммуникативная тактика - совокупность практических ходов в реальном процессе речевого взаимодействия.

Коммуникативное намерение - тактический ход, являющийся практическим средством движения к соответствующей коммуникативной цели.

Коммуникативный опыт - совокупность представлений об успешных и неуспешных коммуникативных тактиках, ведущих или не ведущих к реализации соответствующих коммуникативных стратегий.



Голландский ученый **Т.А. ван Дейк**, один из основателей лингвистики текста, рассматривая стратегии общения, выделяет следующие ходы:

- ход **"обобщение"** используется для того, чтобы показать, что неблагоприятная информация не является случайной (типовые выражения этого хода: *"И так всегда"*, *"С этим сталкиваешься на каждом шагу"*)
- **"приведение примера"** - ход, показывающий, что общее мнение основано на конкретных фактах (типовые выражения: *"Вот пример"*)
- **"усиление"** направлено на лучший и более эффективный контроль за вниманием слушающего, на улучшение структурной организации неблагоприятной информации, на подчеркивание субъективной макроинформации (типовые выражения: *"Это ужасно, что..."*)
- **"уступка"** дает возможность для условного обобщения даже в случае привлечения противоречивых примеров либо позволяет продемонстрировать реальную или воображаемую терпимость и сочувствие (*"Среди них попадаются и хорошие люди"*)
- **"сдвиг"** - ход стратегии положительной самопрезентации (*"Мне-то, в общем, все равно, но другие соседи с нашей улицы возмущаются"*)
- **"контраст"** - ход, привлекающий внимание к логической или качественной противоположности (*"Нам приходилось долгие годы трудиться, а они получают пособие и ничего не делают"*)



Т.А. ван Дейк

И.Н. Кузнецов выделяет следующие типы стратегий общения:

- открытое - закрытое общение
- монологическое – диалогическое
- ролевое (исходя из социальной роли) - личностное



Открытое общение - желание и умение выразить полностью свою точку зрения и готовность учесть позиции других.

Закрытое общение - нежелание либо неумение выразить понятно свою точку зрения, свое отношение, имеющуюся информацию.

