

# Московский Технологический Университет

**Реферат:**

**По теме:**

**Речевая стратегия**

Выполнил:  
Студент (1) курса, БЭСО-02-17  
Галошин Алексей,  
Бобынин Артур

Научный руководитель:  
Тарасова Елена Николаевна.

Оценка \_\_\_\_\_

Дата \_\_\_\_\_

Подпись \_\_\_\_\_

Москва 2017

---



**Речевая стратегия** есть способ реализации замысла инициатора делового общения, она предполагает отбор фактов и их подачу в определенном освещении с целью воздействия на интеллектуальную, волевою и эмоциональную сферу адресата. Речевая стратегия определяется особенностями речевой ситуации, личностными и индивидуальными особенностями коммуникантов, особенностями речевых традиций социальной группы, страны и т.д. Различные национальные характеры оказываются восприимчивыми к различным приемам и установкам речевого поведения. В каждой культуре складываются особые и вполне определенные представления о том, **как должно происходить речевое общение**. Люди, приобщаясь к культуре, получают как одну из её составных частей некий общий образец – **идеал речевого поведения**, которому нужно следовать, и представления о том, как должно выглядеть "хорошее" речевое произведение – устная речь или письменный текст. Этот идеальный образец речевого поведения и речевого произведения соответствует в своих основных чертах общим представлениям о прекрасном – общеэстетическому и этическому (нравственному) идеалам, сложившимся исторически в данной культуре.



- **Стратегия взаимных уступок и разумных компромиссов** используется для решения конфликтных вопросов. Такая стратегия успешнее всего реализуется в форме совместного анализа ситуации:
  - - *Давайте рассмотрим эту проблему с другой стороны...*
  - - *Проанализируем график и отчет о выполненных работах...*
  - - *Наши позиции во многом не совпадают, однако...*

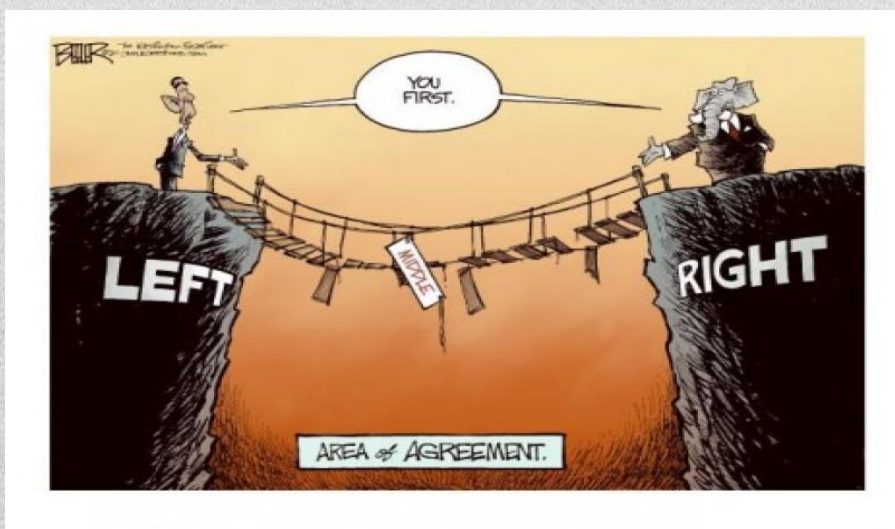


- **Стратегия сближения позиций на почве объединения интересов** используется при заключении сделки и при обсуждении хода её выполнения. При этом важно точно определить интересы, отделив их от позиций. Позиция чаще всего конкретна и ясна: интересы, стоящие за ней, могут быть плохо выражены, малоуловимы и, возможно, непоследовательны. Однако успешная стратегия – это всегда ориентация на сближение позиций или изменение позиций на почве объединения интересов. Вот фразы, которые делают более успешными любые переговоры:
  - - *В наших с Вами интересах...*
  - - *Это существенно для Вас и для нас в равной степени.*
  - - *Наши интересы совпадают в решении этой проблемы.*
  - - *Надеюсь, мы с Вами вместе заинтересованы в том, чтобы найти выход из этой конфликтной ситуации.*





- В диалоге выигрывает в первую очередь тот, кто умеет эффективно реагировать на сложившиеся обстоятельства и быстро изменять свое собственное поведение. Стоит учитывать и тот факт, что в каждой конкретной ситуации необходимо применять различные стратегии.
- Приведем пример использования следующих приемов (тактик), которые можно применять в общении:
  1. Обобщение. В этом случае говорят о том, что ситуация, которая произошла, совершенно не случайна, и происходит регулярно, например: «С этим я сталкиваюсь на каждом шагу».
  2. Приведение примера. Для того чтобы лучше продемонстрировать свойства какого-то товара, лучше всего демонстрировать это наглядно, на конкретном примере.
  3. Усиление. Для того, чтобы усилить внимание слушателей можно воспользоваться усилением того или иного высказывания, например: «Это просто ужасно...» или «Это такой позор...».
  4. Прямое включение. Если слушатели уже готовы к разговору, то не нужно долго концентрироваться на вступлении, а сразу же приступить к сути дела. Это будет значительно более информативнее, чем использование шаблонных стандартных фраз.





# Real talk

- Как правило, речевые стратегии имеет смысл применять для того, чтобы направлять психологическое содержание ситуации общения в необходимом направлении. В результате конфликтные ситуации можно свести к достаточно простым переговорным, в разрешении которых каждый из участников может получить то, что ему необходимо и остаться полностью довольным другой стороной. Количество такого рода стратегий ничем не ограничено. Ряд исследователей практической психологии и теории коммуникации считают, что количество возможных стратегий ограничено особенностями физиологии и восприятия человека, однако, пока что доказательств этому не получено.
- В заключение отмечу, что понимание вопросов стратегического планирования речи и функциональных параметров речевой деятельности, умение быстро и верно принимать коммуникативный замысел собеседника и формировать желаемые прагматические характеристики собственной речи может значительно повысить степень профессиональной подготовки деловых людей. От того, как эффективно, убедительно эмоционально-смысловое воздействие речи, насколько усвоены способы риторики и функционального анализа во многом зависит успех либо неуспех переговоров.



**Спасибо за  
внимание!**

---

Izi-izi