**Тема 4. Речевые тактики**

1. Понятие «стратегии» и «тактики» речевого общения.
2. Стратегии и тактики в  споре.
3. Речевые тактики в деловом общении.
4. Речевые тактики, выделенные Т.А. ван Дейком.

**Литература**

1. Бредемайер К. Черная риторика: Власть и магия слова. – М., 2005.
2. Гойхман О.Я., Надеина Т.М. Речевая коммуникация. – М., 2004. С. 207 – 221.
3. Ивин А.А. Риторика: искусство убеждать. – М., 2002. С. 168 – 213.
4. Клюев Е.В. Риторика. – М., 1999. С. 149 – 167.
5. Михальская А.К. Основы риторики. – М., 2001. С.428 – 423.
6. Культура русской речи / Под ред. проф. Л.К.Граудиной и проф. Е.Н. Ширяева. – М., 2003. С. 163 – 168.
7. Основы теории коммуникации / Под ред. Проф. М.А. Василика. – М., 2003. С. 206 – 220.
8. Поварнин С. Спор. О теории и практике спора // Вопросы философии. 1990. № 3.
9. Сергеечева В. Приемы убеждения. Стратегия и тактика общения. – СПб., 2002.

**1.*Стратегия речевого общения*** – это процесс построения коммуникации, направленной на достижение долговременных результатов. Стратегия подразумевает планирование речевого взаимодействия в зависимости от конкретных условий общения и личностных качеств участников коммуникативного акта.

***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 (Штрекер Н.Ю., 2003).

**2-3.**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.

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.

В споре А.М. Михальская выделяет  две тактики: ***тактику пропонента и тактику оппонента.***

Пропонент – участник спора, выдвигающий и доказывающий тезис.

Оппонент – тот, кто опровергает выдвинутый другим тезис.

***Тактика пропонента*** состоит в «нападении»; эта тактика реализуется через:

1) непосредственное  обращение к адресату со сво­им тезисом, который подтверждается прямыми доказа­тельствами с опорой на факты, цифры и т. д. Возможные воз­ражения предупреждаются, пока они еще не высказаны;

2) использование приема  «опроса-допроса»: вопросы к противнику следуют один за другим, так что он вынуж­ден принять модель поведения, навязываемую ему говорящим, и, отвечая на вопросы, обнаружить свою позицию раньше и ярче, более открыто, чем ему бы хотелось. При таком «допросе», если вопросы следуют в быстром темпе, вполне вероятны ошибки, противоречия, неуверенность, что и используется «нападающим».

3)употребление «вопросов-капканов», которые требуют ответа типа «да/нет», напри­мер: *Вы, конечно, признаете, что…?* Тогда противника «под­лавливают» на ошибке и демонстрируют слабость его пози­ции. Против этого приема рекомендуется применять прием «игнорирования»:   вопрос противника вы оставляете без ответа, «ломая модель», и задаете свой собственный, пере­ходя в «наступление».

***Тактика оппонента*** – это защита с пере­ходом в наступление. Используются следующие при­емы:

а) метод — «да, но…»: вы как бы соглашае­тесь с высказыванием противника, а затем переходите к опровержению. К этому близок прием «видимой поддержки»: вы «поддакиваете» противнику, а затем говорите: *Конечно, все это верно, толь­ко вы забыли сказать то-то и то-то, но это все равно не поможет, потому что…* Далее переходите в «нападение»;

б)   «метод   кусков»: аргументация   против­ника оценивается по частям: *Это справедливо, это точно, это банально, это неполно, это сомнительно, а вот это уж, простите, неверно.* Именно на этом послед­нем аргументе и сосредоточивают внимание, строят опровер­жение;

в)   «метод суммирования» тоже хорош для перехо­да в «наступление». Вы подытоживаете позицию оппонента так, как она вам видится, и на­чинаете опровержение:  *Значит, вы утверждаете то-то и то-то, потому-то и потому-то. Можно было бы с вами согласиться, если бы не…* И далее немедленно перехо­дите к «нападению».

Помимо этих тактик в споре могут использоваться и другие ***корректные и некорректные тактические приемы.***

***Корректные тактические приемы****:*

* создание трудностей оппоненту;
* отвлечение внимания противника от той мысли, которую хотят оставить без критики;
* применение доводов противника для опровержения его же тезиса;
* концентрация аргументов — накопление в поле аргументации таких доводов, которые независимо от других поддерживают собственный тезис и опровергают тезис противника;
* деконцентрация аргументов оппонента по формуле «Разделяй и властвуй»;
* перекладывание тягот доказательства на плечи оппонента;
* представление наиболее сильного аргумента в конце полемики — реализация принципа «чаще побеждает тот, кто говорит последний», несомненно, надо иметь в запасе сильный довод по существу**;**
* выдвижение обоюдоострого аргумента;
* отказ от доказывания очевидного;
* подготовка сильного аргумента;
* оттягивание возражения;
* занятие гибкой позиции с тем, чтобы иметь возможность маневрировать в меняющихся условиях;
* уси­ление давления (атака на слабое звено в аргументации против­ника, не упуская инициативы)
* Взять слово в конце спора, чтобы лишить возможности противника ответить на аргумент.

***Некорректные тактические приемы****:*

* уклонение от темы;
* искажение предмета обсуждения;
* лишение оппонента возможности говорить;
* демонстрация силы;
* апелляция к тайным мыслям оппонента;
* выражение своих мыслей в форме, затрудняющей понимание;
* намеренно быстрая речь.

Что касается сферы делового общения, то специалисты вы­деляют в ней целый ряд специфических речевых тактик. Вот некоторые из них (по О.Я. Гойхману и Т.М. Надеиной):

***«Неожиданность»*** — использование в речи неожиданной или неизвестной слушателям информации.

***«Провокация»*** — на короткое время вызывается реакция не­согласия с излагаемой информацией, чтобы использовать этот период для подготовки слушателей к конструктивным выводам, для уточнения и более четкого определения собственной пози­ции.

***«Апелляция к авторитету»*** — для подтверждения правиль­ности излагаемой информации дается ссылка на авторитет слу­шателей, авторитет науки, авторитет известных ученых, социо­логов, политологов, деятелей культуры.

***«Прогнозирование»*** — основываясь на реальных фактах, да­вать прогнозы развития ожидаемых событий, чтобы подчеркнуть необходимые ценностные ориентации, определяющие интере­сы, требования, пожелания.

***«Внесение элемента неформальности»*** — учитывая предмет речи, рассказать аудитории, деловому партнеру о собственных заблуждениях, предрассудках, ошибках и их последствиях, что­бы показать, каким образом удалось избежать одностороннего подхода к той или иной проблеме и найти ее новое решение. Это позволит преодолеть сдержанность и предвзятость и изме­нить мнение в свою пользу.

***«Прямое включение»*** — отказаться от растянутого вступле­ния, особенно если партнеры знакомы с предметом речи и име­ют необходимый предварительный запас знаний. Это избавит вас от необходимости разъяснять все с самого начала, повысит информативность речи и позволит выиграть время для обсуж­дения проблемы.

***«Юмор».*** Хорошее чувство юмора, умение к месту привести шутку или каламбур в сочетании с невербальными элементами (улыбкой, например) позволят добиться успеха в речевой ком­муникации любого уровня.

***«Да-да-да»*** — партнеру задается три-четыре вопроса, на ко­торые он обязательно должен ответить «да». Тогда, вероятнее всего, и на основной вопрос он также ответит положительно. Эту тактику изобрел великий древ­негреческий философ Сократ и блестяще использовал для убеж­дения собеседников.

***«Черный оппонент»*** *—* тактика, противоположная только что описанной. Суть ее в следующем. Партнеру по общению зада­ется несколько вопросов с таким расчетом, чтобы на один из них он не смог ответить. Тогда незамедлительно произносится речевая формула: «Вот видите, вопрос не подготовлен».

При использовании тактики «черный оппонент» следует иметь в виду:

вопросов не должно быть более трех, в противном случае тактика разрушается и налицо просто предвзятое отношение к собеседнику;

вопросы должны быть достаточно сложными, в ряде случаев неразрешимыми, поскольку, если партнер ответит на все во­просы, тактика не сработала;

речевая формула произносится при первом же затруднении с ответом, прекращая (пытаясь прекратить) речевое взаимодей­ствие;

не следует позволять партнеру развивать свой ответ или, осо­бенно, перехватить речевую инициативу.

***«Утрирование».***

Используя данную тактику, вы сознательно преувеличиваете значение отдельных фактов, мнений и т.д.

**4.**Различные речевые тактики исследовал известный голландский ученый, один из основателей линг­вистики текста, Т.А. ван Дейк.

С помощью специально разработанного интервью по данно­му проекту опрашивались жители различных районов Амстер­дама. Это позволило ван Дейку выделить около тридцати ходов в построении речи, выражающей предубежденность. Например, «предположение», «смягчение», «утрирование», «сдвиг», «взва­ливание вины на другого», «повтор», «приведение примера» и др. Эксперимент показал, что ходы могут выполнять несколь­ко функций одновременно. О.Я. Гойхман и Т.М. Надеина считают, что они выходят за рамки изучения взаимо­отношений с этническими меньшинствами. В частности, их можно использовать и в деловой сфере. Авторы в учебнике «Речевая коммуникация» рассматривают следующие тактики, выделенные Ван Дейком.

Тактика ***«обобщение»*** используется для того, чтобы показать, что неблагоприятная информация, толь­ко что приведенная или имеющая быть приведенной, например в случае из жизни, не просто «случайна» или «исключительна»; тем самым подкрепляется возможное общее мнение.

Типовые выражения этого хода: «И так всегда», «С этим стал­киваешься на каждом шагу», «Это без конца повторяется».

***«Приведение примера»*** — ход, показывающий, что общее мнение основано на конкретных фактах (опыте).

Типовые выражения: *«Вот пример», «Например, на прошлой неделе», «Возьмите нашего соседа. Он…».*

***«Усиление»***направлено на лучший или более эффективный контроль за вниманием слушающего («привлечение внимания»), на улучшение структурной организации неблагоприятной ин­формации, на подчеркивание субъективной макроинформации.

Типовые выражения: *«Это ужасно, что…», «Это позор, что…».*

***«Уступка»*** дает возможность для условного обобщения даже в случае привлечения противоречивых примеров либо позволя­ет продемонстрировать реальную или воображаемую терпимость и сочувствие, то есть составляющие части стратегии положи­тельной самопрезентации.

Типичные выражения: *«Среди них попадаются и хорошие люди», «Не стоит обобщать, но…», «Голландцы тоже могут так поступать» (последнее является также ходом «сравнение»).*

***«Сдвиг»*** — ход стратегии положительной самопрезентации.

Типичный пример: *«Мне-то, в общем, все равно, но другие со­седи с нашей улицы возмущаются».*

***«Контраст»*** *—* ход, имеющий несколько функций. Ритори­ческую: привлечение внимания к участникам отношения кон­траста (структурирование информации). Семантическую: под­черкивание положительных и отрицательных оценок людей, их действий или свойств (часто путем противопоставления МЫ-группы и ОНИ-группы) — и все ситуации, где прослеживается конфликт интересов.

Типичный пример: ***«Нам*** приходилось долгие годы трудиться, а ***они*** получают пособие и ничего не делают», ***«Нам*** пришлось дол­гие годы ждать новой квартиры, а ***они*** получают квартиру сразу же, как только приедут».

В системе речевой коммуникации может использоваться множество речевых тактик. Так, например, психолог В.Сергеечева предлагает следующие тактики:

***«Закон примера»;***

***«Закон негативного примера»;***

***«Закон ассоциаций»;***

***«Крепкий орешек» –*** предусматривает показ образцов, проблем, задач по каким-то причинам доступным не всем. Эта тактика может сыграть роль брошенного вызова.

***«Запретный плод»*** – как известно какой-либо запрет обычно вызывает обратную реакцию.

Перечисленные тактики не исчерпывают всего многообразия способов убеждения. Тем не менее, важно уметь применять тактики согласно ситуации, а также использовать их с учетом особенностей коммуникантов.

**Вопросы**

1. Дайте определения понятия «стратегии» и «тактики» речевого общения.
2. Охарактеризуйте стратегии и тактики в  споре.
3. Опишите речевые тактики в деловом общении.
4. Охарактеризуйте речевые тактики, выделенные Т.А. ван Дейком.

**Литература**

Бредемайер К. Черная риторика: Власть и магия слова. – М., 2005.

Гойхман О.Я., Надеина Т.М. Речевая коммуникация. – М., 2004. С. 207 – 221.

Ивин А.А. Риторика: искусство убеждать. – М., 2002. С. 168 – 213.

Клюев Е.В. Риторика. – М., 1999. С. 149 – 167.

Михальская А.К. Основы риторики. – М., 2001. С.428 – 423.

Культура русской речи / Под ред. проф. Л.К.Граудиной и проф. Е.Н. Ширяева. – М., 2003. С. 163 – 168.

Основы теории коммуникации / Под ред. Проф. М.А. Василика. – М., 2003. С. 206 – 220.

Поварнин С. Спор. О теории и практике спора // Вопросы философии. 1990. № 3.

Сергеечева В. Приемы убеждения. Стратегия и тактика общения. – СПб., 2002.