

Министерство образования и науки Российской Федерации
ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова»

О.Е. Чернова, А.Н. Михин, О.В. Михина,
А.А. Осипова, С.Г. Шулежкова

Пути преодоления конфликтогенных ситуаций: толерантные стратегии и тактики

Учебное пособие

Магнитогорск 2016

УДК 81'42; 81'23
ББК 88.50я73
П90

Издание осуществлено при поддержке гранта РГНФ «Публицистический арсенал общественных движений в России и Германии. Вербальные средства преодоления конфликтов и достижения толерантности» (2015, № 15-24-06001а(м))

Пути преодоления конфликтогенных ситуаций: толерантные стратегии и тактики : учебное пособие / О.Е. Чернова, А.Н. Михин, О.В. Михина, А.А. Осипова, С.Г. Шулежкова ; М-во образования и науки РФ, ФГБОУ ВО «Магнитогорский гос. техн. ун-т им. Г.И. Носова» ; Науч.-исслед. словарная лаборатория ; отв. ред. С.Г. Шулежкова. – Магнитогорск : ЗАО «Магнитогорский Дом печати», 2016. – 125 с.

ISBN 978-5-7114-0578-8

В учебном пособии решается проблема преодоления конфликтогенных ситуаций через реализацию толерантных коммуникативных стратегий и тактик в условиях противостояния партий и массовых общественных движений. Кроме того, в книге комплексно представлены теоретические материалы и практические задания, направленные на развитие речевой компетенции журналистов в профессиональной сфере. К достоинствам пособия следует отнести его ориентированность на выработку у обучающихся толерантного отношения к многообразию моделей социального поведения и развития субъектов общества.

Книга рассчитана не только на студентов. Она может быть полезна для лидеров общественных движений, для политологов, лингвистов, для журналистов и всех, кто хочет научиться продуктивному толерантному общению.

Макет **А.А. Осиповой**

УДК 81'42; 81'23
ББК 88.50я73

ISBN 978-5-7114-0578-8

© Коллектив авторов, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

Толерантность как коммуникативная категория.....	4
Практическое занятие № 1 «Понятие, формы и принципы толерантности».....	9
Практические занятия № 2-3 «Толерантность и моральные ценности социальной системы».....	21
Практические занятия № 4-5 «Коммуникативные стратегии и тактики: дефиницирование терминов, план анализа».....	25
Практические занятия № 6-7 «Типологии толерантных/интолерантных коммуникативных стратегий и тактик».....	41
Практические занятия № 8-9 «Речевое поведение журналиста в ситуации установления контакта с гостями и зрителями теле-, радиопрограммы».....	58
Практические занятия № 10-11 «Речевое поведение журналиста в ситуации сбора информации».....	62
Практические занятия № 12-13 «Стратегии и тактики речевой коммуникации как способы управления конфликтной ситуацией».....	87
Практические занятия № 14-16 «Коммуникативные стратегии и тактики монологических журналистских текстов».....	92
Практическое занятие № 17 «Журналистский текст в аспекте требований толерантного коммуникативного поведения».....	108
Итоговый тест.....	114
Вопросы для итогового контроля.....	119
Глоссарий.....	120
Список использованной литературы.....	123
Список обязательной литературы.....	125
Список дополнительной литературы.....	125

ТОЛЕРАНТНОСТЬ КАК КОММУНИКАТИВНАЯ КАТЕГОРИЯ

1991-й год по инициативе ЮНЕСКО был объявлен Организацией Объединённых Наций «Международным годом толерантности». Тремя годами позже, 16 ноября 1995 г., в Париже 185-ю членами ЮНЕСКО, в том числе Россией и Германией, была подписана «Декларация принципов толерантности». С тех пор толерантность является предметом изучения многих наук: философии, политологии, религиоведения, социологии, конфликтологии и др. Обращение к феномену толерантности закономерно. Современное общество характеризуется множественностью религий, культур, политических взглядов. Жизнь в гармонии с миллионами других людей является гарантией мира и развития цивилизации. Именно толерантность как самостоятельная общезначимая ценность снижает уровень агрессивности, делает недопустимыми разнообразны проявления нетерпимости.

Толерантность, попадая в центр исследовательских интересов представителей разных областей научного знания, имеет множество толкований. Более того, разные подходы к исследованию термина *толерантность* демонстрируют вариативность интерпретации в рамках одной дисциплины.

«С позиций лингвистики толерантность предстаёт как многослойное и недостаточно чётко определённое в современной науке понятие» [Михайлова 2005: 99]. Работы, посвящённые коммуникативной категории толерантности, демонстрируют поиск определённых языковых моделей, способствующих реализации этических норм толерантности. Одним из значимых направлений исследований коммуникативной толерантности является изучение речевого поведения в контексте лингвопрагматики. Её теоретической базой служат принцип кооперации Г. Грайса, принцип вежливости Дж. Лича, теория вежливости П. Брауна и С. Левинсона, теория коммуникативных стратегий и тактик О.С. Иссерс.

Современная наука накопила значительный опыт конкретных наблюдений, изучая проявление толерантности в речевой коммуникации. Обратимся к тактико-стратегическому подходу в исследовании коммуникативной толерантности. Многие его представители предлагают все стратегии рассматривать сквозь этическую призму и на этом основании выделяют толерантные и интолерантные стратегии и так-

тики. Обращаясь к зонам гармонизирующего и конфликтного общения, авторы создают классификации толерантных и интолерантных коммуникативных стратегий и тактик с целью поиска причин мотивированного выбора коммуникантами путей повышения или снижения эмоциональной вовлечённости в конфликт. Как правило, причиной возникновения агрессии, ведущей к насилию, является несовпадение поведенческих, мировоззренческих и других установок, формирующих характер человека. Соответственно, описать модели речевого поведения, которые помогали бы личности гармонизировать общение, невозможно «без учёта таких реалий, как общечеловеческие ценности» [Харченко 2004: 8]. Именно они помогут найти ответ на вопрос, как можно сформировать в сознании человека или группы людей алгоритм толерантного коммуникативного поведения.

Толерантное поведение определяется, прежде всего, настроенностью коммуниканта на диалог. Что же такое диалог? Это «личностная раскрытость партнёров по общению, это психологический настрой на актуальное состояние друг друга, безоценочность (т.е. непредвзятое отношение), доверительность и искренность выражения собственных чувств и состояний» [Ковалёв 1987: 46].

Говоря об интолерантных стратегиях и тактиках, нужно отметить, что в противовес толерантным стратегиям и тактикам интолерантные не имеют установки на кооперацию (стратегии дискредитации). Предложенное Л.К. Граудиной, Е.Н. Ширяевым и поддержанное Ю.В. Щербининой подразделение стратегий на кооперативные и конфронтационные, на наш взгляд, является вариацией предыдущей классификации с доминированием этического компонента.

В самом деле, использование кооперативных стратегий предполагает такой способ речевого общения, когда собеседники осуществляют свои коммуникативные намерения и при этом сохраняют «баланс отношений». Взаимодействие партнёров коммуникации в этом случае представляет собой нарастающее подтверждение взаимных ролевых ожиданий, быстрое формирование у них общей картины ситуации и возникновение эмпатической связи друг с другом. К кооперативному типу стратегий относятся стратегии одобрения, уговоров, похвалы и т.д. Если коммуникативная цель не достигается, а общение не способствует проявлению положительных личностных качеств субъектов речи, то имеют место конфронтационные стратегии. К ним относятся стратегии дискредитации, подчинения, при-

нуждения, разоблачения и др., реализация которых, в свою очередь, вносит дискомфорт в ситуацию общения и создаёт речевые конфликты. Тактико-стратегический подход, таким образом, соединяет в себе черты как лингвистического, так и риторического аспектов. Чтобы доказать это, обратимся к определению ряда понятий.

Обобщив существующие дефиниции термина «коммуникативная стратегия», отметим, что в широком смысле она понимается как стратегия, или сверхзадача, диктуемая практическими целями говорящего. Иными словами, все авторы этих дефиниций выделяют цель, замысел, намерения говорящего как основообразующие компоненты стратегии. Таким образом, тактико-стратегический подход к анализу дискурса предполагает не только выделение и называние в нём тех или иных стратегий и тактик, но также выявление их эффективности с точки зрения прагматики – достижения намерений говорящего, цели коммуникации. Это доказывает, что тактико-стратегический подход к анализу дискурса выполняется в рамках лингвопрагматики. Указание на то, что стратегия призвана осуществить «воздействие отправителя текста на его получателя», свидетельствует также о том, что тактико-стратегический подход учитывает и риторические особенности дискурса.

В политическом дискурсе стратегии выполняют сугубо практические цели, те, которых стремится достичь говорящий. Риторические же функции, как правило, – это функции воздействия. В коммуникации эту схему можно представить так: стратегический замысел определяет выбор средств и приёмов (речевых тактик) его реализации. Поэтому абсолютно справедливы утверждения, что речевая тактика – это «одно или несколько действий, которые способствуют реализации стратегии» [Тимонина 2006: 22] или «конкретная реализация стратегии, совокупность действий, выполняемых в той или иной последовательности, которые реализуют/не реализуют коммуникативную стратегию и подчиняются/не подчиняются тем или иным правилам» [Муравьёва 2002]. Однако в бóльшей степени доказывает риторические функции тактики определение, которое даёт И.Н. Борисова: «Тактику общения понимаем как динамическое использование коммуникативных речевых умений построения реплик диалога, конституирующих ту или иную стратегию диалоговедения» [Борисова 1996: 23]. Такое определение указывает на прямую взаимосвязь выбора тактик и речевой (риторической) компетентности говорящего.

Тактико-стратегический подход к анализу дискурса, таким образом, соединяет в себе и лингвопрагматический, и риторический аспекты – их совместное рассмотрение обеспечивает правильность выводов об эффективности использования стратегий и тактик. Более того, тактико-стратегический подход к анализу дискурса можно рассматривать как область, где пересекаются интересы лингвопрагматики и риторики. Понятие эффективности речевого взаимодействия является ядерным для риторики («эта наука всегда была озабочена тем, чтобы содержание сознания одного человека могло быть наилучшим образом передано другому» [Клюев 2002: 7]), в то время как в иных сферах, например, в теории коммуникации, оно не претендует на такую роль. Но «именно риторика стала одной из основополагающих наук для нового направления в лингвистике, которое можно было бы назвать *теория речевых актов*» [Там же: 8]. Следовательно, на изучение дискурса с точки зрения его эффективности нацелена лингвопрагматика (с теорией речевых актов как ядром) как «наука об использовании языка в реальных процессах коммуникации» [Там же: 10], которая исследует, «как человек использует язык и речь для воздействия на себе подобных» [Михальская 1996: 44]. При этом учёные отмечают, что «при нестрогой методологической установке теорию речевых актов даже допустимо было бы считать своего рода современной риторикой» [Клюев 2002: 8]. Поэтому анализ дискурса в равной степени можно считать предметом изучения как риторики, так и лингвопрагматики.

Подход к изучению коммуникативной толерантности с позиций не только лингвопрагматики, но и риторики, действительно, поможет понять сущность многих коммуникативных феноменов, в частности, толерантности. На этом делает акцент Т.А. Шаповалова, которая предлагает изучать толерантность в речах политиков через выявление коммуникативных стратегий и тактик, а также топосов – средств формирования отношений между людьми при помощи речи, которые, как правило, строятся на основании ценностей, имеющих у аудитории [Анисимова 2002]. Обращаясь к топосам как способу реализации толерантности в речи, Т.А. Шаповалова отмечает, что они могут быть использованы «для условного обозначения основных тем, которые составляют содержание категории толерантности. Топос представляет собой группу смысловых составляющих, объединённых общей идейной установкой» [Шаповалова 2013: 9]. На

лексическом уровне топосы могут быть реализованы посредством тематически релевантных номинаций, которые объединяются в группы с общими семантическими центрами. Проанализировав выступления дипломатов, Т.А. Шаповалова приходит к выводу, что толерантность выражают следующие топосы: «1) поддержание мира и безопасности, 2) топос мирного урегулирования; 3) топос сотрудничества; 4) топос нравственных ориентиров» [Там же: 9].

Именно топосы позволяют связать два вида проявления толерантности: социальную толерантность и коммуникативную. Первая имеет следующие установки: нравственная активность, ответственность в принятии моральных решений, открытость в выражении нравственной позиции, социальная деятельность на основе диалога и при использовании методов разъяснения и убеждения. Вторая определяет такое коммуникативное поведение, когда субъект признаёт равноправие сторон в диалоге, отрицает насилие и агрессию как способ разрешения конфликта и выбирает речевые средства, приводящие к гармонизирующему коммуникативному результату.

Данные аспекты демонстрируют взаимообусловленность речевых средств и моральных норм в коммуникативном поведении социальных партнёров. Соответственно, толерантные языковые и речевые средства должны изучаться при одновременном обращении к ценностным ориентирам общества.

Характеризуя толерантность, Т.А. Шаповалова пишет: «Коммуникативная толерантность является реализацией социальной толерантности, но общее представление о толерантности возможно только при взаимодействии двух аспектов» [Шаповалова 2012: 65]. Коммуникативный аспект будет составлять план выражения категории толерантности, социальный аспект – план содержания.

Изучение социального аспекта толерантности представляет определённые трудности, поскольку требует обращения к моральным ценностям, мир которых богат и разнообразен. Человеку трудно в нём как сориентироваться, так и приложить нравственные критерии к повседневной деятельности. Научная литература, к сожалению, не вносит ясности в правильную нравственную оценку бытия, т.к. содержит большое количество классификаций ценностей, которые существуют в рамках разных подходов и имеют разные основания. «Выделяются ценности социальные, ценности, связанные со способностью человека к созданию глобальных общественных иде-

алов, ценности, санкционируемые и культивируемые официально, с помощью находящейся в распоряжении государства разветвлённой системы средств, ценности, которые функционируют лишь на уровне обыденного сознания и т.д.» [Чернова 2004: 19].

В современной аксиологии есть традиция понимания моральных ценностей как ценностей добра и зла (Р.Г. Апресян, П.Е. Матвеев и др.). Для морального сознания добро – это всё, что служит развитию в человеке и обществе гуманности, единению и согласию между людьми, их духовной сплочённости, в свою очередь, зло – это всё, что способствует разрушению, уничтожению гуманизма. Добро и зло как обобщающие ценности включают в себя системы ценностей, которые предстают как формы добра или зла. Так, добро имеет систему основных общественных нравственных ценностей, затрагивающих области экономики, политики, права, гражданского общества. П.Е. Матвеев предлагает следующую классификацию моральных ценностей социальной системы: «Экономика: благо – хозяйственность – справедливость. Политика: мир – свобода – солидарность. Право: легальность – достоинство – равенство. Гражданское общество: любовь – честь – содружество» [Матвеев 2009: 109]. Эти ценности добра лежат в основе толерантности как этически насыщенном типе общественной связи и формируют духовный фундамент толерантности личности.

Подводя общий итог исследованию современных взглядов на феномен толерантности, ещё раз подчеркнём, что анализ различных точек зрения демонстрирует не только разногласия учёных на природу толерантности, её свойств, состояний, но и выводит на поверхность некоторые сходства в попытках определить её сущность.

Практическое занятие № 1

«Понятие, формы и принципы толерантности»

План

1. «Декларация принципов толерантности» – документ ЮНЕСКО, провозглашающий толерантность как ценность и социальную норму гражданского общества:

- а) понятие «толерантность»,
- б) характеристики толерантности,
- в) условия, необходимые для соблюдения толерантности,
- г) значимость воспитания в духе толерантности,

д) последствия проявлений интолерантности.

2. Формы толерантности в зависимости от культурного, территориального контекста:

а) политическая,

б) социальная,

в) религиозная,

г) этническая,

г) экономическая толерантность.

3. Принципы толерантности в контексте политических взаимодействий:

а) выявление принципов толерантности в речевом поведении представителей политических партий,

б) терпимое отношение к многообразию моделей социального поведения и развития субъектов общества как базовый принцип коммуникации между различными политическими и общественными объединениями.

Задание 1.

16 ноября 1995 г. члены ЮНЕСКО подписали «Декларацию принципов толерантности». Изучите, а затем законспектируйте её содержание. В конспекте отразите дефиницию *толерантности*, сущностные характеристики *толерантности*, условия, необходимые для её соблюдения, значимость воспитания в духе толерантности, последствия проявлений *интолерантности*.

«СТАТЬЯ 1 – ПОНЯТИЕ ТОЛЕРАНТНОСТИ

1.1. Толерантность означает уважение, принятие и правильное понимание богатого многообразия культур нашего мира, наших форм самовыражения и способов проявлений человеческой индивидуальности. Ей способствуют знания, открытость, общение и свобода мысли, совести и убеждений. Толерантность – это гармония в многообразии. Это не только моральный долг, но и политическая, и правовая потребность. Толерантность – это добродетель, которая делает возможным достижение мира и способствует замене культуры войны культурой мира.

1.2. Толерантность – это не уступка, снисхождение или потворство. Толерантность – это прежде всего активное отношение, формируемое на основе признания универсальных прав и основных свобод человека. Ни при каких обстоятельствах толерантность не может слу-

жить оправданием посягательств на эти основные ценности, толерантность должны проявлять отдельные люди, группы и государства.

1.3. Толерантность – это обязанность способствовать утверждению прав человека, плюрализма (в том числе культурного плюрализма), демократии и правопорядка. Толерантность – это понятие, означающее отказ от догматизма, от абсолютизации истины и утверждающее нормы, установленные в международных актах в области прав человека.

1.4. Проявление толерантности, которое созвучно уважению прав человека, не означает терпимого отношения к социальной несправедливости, отказа от своих или уступки чужим убеждениям. Это означает, что каждый свободен придерживаться своих убеждений и признаёт такое же право за другими. Это означает признание того, что люди по своей природе различаются по внешнему виду, положению, речи, поведению и ценностям и обладают правом жить в мире и сохранять свою индивидуальность. Это также означает, что взгляды одного человека не могут быть навязаны другим.

СТАТЬЯ 2 – ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УРОВЕНЬ

2.1. На государственном уровне толерантность требует справедливого и беспристрастного законодательства, соблюдения правопорядка и судебно-процессуальных и административных норм. Толерантность также требует предоставления каждому человеку возможностей для экономического и социального развития без какой-либо дискриминации. Отчуждение и маргинализация могут стать причиной состояния подавленности, враждебности и фанатизма.

2.2. Для того чтобы сделать общество более толерантным, государствам следует ратифицировать существующие международные конвенции о правах человека и, если это необходимо, разработать новое законодательство с целью обеспечения в обществе равноправного подхода и равенства возможностей для всех групп и отдельных людей.

2.3. В интересах международного согласия существенно важно, чтобы отдельные люди, общины и нации признавали и уважали культурный плюрализм человеческого сообщества. Мир невозможен без толерантности, а развитие и демократия невозможны без мира.

2.4. Нетерпимость может принимать форму маргинализации социально наименее защищённых групп, их исключения из общественной и политической жизни, а также насилия и дискриминации

по отношению к ним. Как гласит Декларация о расе и расовых предрассудках, «все люди и группы людей имеют право отличаться друг от друга» (статья 1.2).

СТАТЬЯ 3 – СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ

3.1. Толерантность как никогда ранее важна в современном мире. Мы живем в век глобализации экономики и всё бóльшей мобильности, быстрого развития коммуникации, интеграции и взаимозависимости, в век крупномасштабных миграций и перемещения населения, урбанизации и преобразования социальных структур. Каждый регион многолик, и поэтому эскалация нетерпимости и конфликтов потенциально угрожает всем частям мира. От такой угрозы нельзя отгородиться национальными границами, ибо она носит глобальный характер.

3.2. Толерантность необходима в отношениях как между отдельными людьми, так и на уровне семьи и общины. В школах и университетах, в рамках неформального образования, дома и на работе необходимо укреплять дух толерантности и формировать отношения открытости, внимания друг к другу и солидарности. Средства коммуникации способны играть конструктивную роль в деле содействия свободному и открытому диалогу и обсуждению, распространения ценностей толерантности и разъяснения опасности проявления безразличности по отношению к набирающим силу группам и идеологиям, проповедующим нетерпимость.

3.3. В Декларации ЮНЕСКО о расе и расовых предрассудках провозглашается, что особые меры должны приниматься в целях обеспечения равенства в достоинстве и правах отдельных лиц и групп людей везде, где это необходимо. В этой связи особое внимание следует уделять социально наименее защищённым группам, находящимся в неблагоприятных социальных или экономических условиях, с тем, чтобы предоставить им правовую и социальную защиту, в частности в отношении жилья, занятости и охраны здоровья, обеспечить уважение самобытности их культуры и ценностей и содействовать, в особенности посредством образования, их социальному и профессиональному росту и интеграции.

3.4. В интересах решения этой глобальной задачи необходимы проведение соответствующих научных исследований и налаживание контактов с целью координации деятельности международного сообщества, включая анализ в контексте социальных наук

коренных причин этого явления, принятие эффективных контрмер, а также осуществление научных исследований и мониторинга, способствующих выработке политических решений и нормативной деятельности государств-членов.

СТАТЬЯ 4 – ВОСПИТАНИЕ

4.1. Воспитание является наиболее эффективным средством предупреждения нетерпимости. Воспитание в духе толерантности начинается с обучения людей тому, в чём заключаются их общие права и свободы, дабы обеспечить осуществление этих прав, и с поощрения стремления к защите прав других.

4.2. Воспитание в духе толерантности следует рассматривать в качестве безотлагательного императива; в связи с этим необходимо поощрять методы систематического и рационального обучения толерантности, вскрывающие культурные, социальные, экономические, политические и религиозные источники нетерпимости, лежащие в основе насилия и отчуждения. Политика и программы в области образования должны способствовать улучшению взаимопонимания, укреплению солидарности и терпимости в отношениях как между отдельными людьми, так и между этническими, социальными, культурными, религиозными и языковыми группами, а также нациями.

4.3. Воспитание в духе терпимости должно быть направлено на противодействие влиянию, вызывающему чувство страха и отчуждения по отношению к другим. Оно должно способствовать формированию у молодёжи навыков независимого мышления, критического осмысления и выработки суждений, основанных на моральных ценностях.

4.4. Мы заявляем о своей готовности поддерживать и претворять в жизнь программы научных исследований в области социальных наук и воспитания в духе толерантности, прав человека и ненасилия. Это означает, что надо уделять особое внимание вопросам повышения уровня педагогической подготовки, учебных планов, содержания учебников и занятий, совершенствования других учебных материалов, включая новые образовательные технологии, с целью воспитания чутких и ответственных граждан, открытых восприятию других культур, способных ценить свободу, уважать человеческое достоинство и индивидуальность, предупреждать конфликты или разрешать их ненасильственными средствами.

СТАТЬЯ 5 – ГОТОВНОСТЬ К ДЕЙСТВИЮ

Мы обязуемся поощрять толерантность и ненасилие, используя для этого программы и учреждения в областях образования, науки, культуры и коммуникации.

СТАТЬЯ 6 – МЕЖДУНАРОДНЫЙ ДЕНЬ, ПОСВЯЩЁННЫЙ ТОЛЕРАНТНОСТИ

В целях мобилизации общественности, привлечения внимания к опасностям, кроющимся в нетерпимости, и укрепления приверженности и активизации действий в поддержку поощрения толерантности и воспитания в её духе мы торжественно провозглашаем 16 ноября ежегодно отмечаемым Международным днём, посвящённым толерантности».

Задание 2.

В своих проявлениях толерантность меняет формы в зависимости от культурного, территориального контекста. В обществе и государстве она может быть политической, социальной, религиозной, этнической, экономической. Охарактеризуйте каждую из форм толерантности, пользуясь научной и учебной литературой.

Задание 3.

Как вы уже знаете, политическая толерантность – это социальная норма, регулирующая социальные взаимодействия субъектов политики, принадлежащих к различным политическим культурам. Она включает в себя уважение политического оппонента, признание возможности и необходимости существования различных политических сил, политико-мировоззренческих систем, ориентаций, ценностей, установок, норм, моделей политического поведения и др. Соблюдают ли политическую толерантность авторы данных ниже текстов. Свой ответ проиллюстрируйте примерами.

1. Валерий Рашкин: «НТВ должно ответить за свою телеотрыжку!»

Недавно на телеканале НТВ в рамках программы «ЧП. Расследования» был показан фильм «Красная крыша», в которой было сказано о якобы имевших место связях депутата Госдумы от КПРФ Валерия Рашкина с криминалом. В ответ на обращение Рашкина на имя руководства телеканала был дан ответ, в котором НТВ заявило, что это журналистское расследование не относится «ни к предвыборной агитации, ни к информированию избирателей».

«Телекомпания НТВ прислала мне циничную отписку», – заявил Валерий Рашкин. Кроме того, парламентарий считает позицию НТВ откровенно хамской и противоречащей законодательству: «Пустившие этот фильм в эфирное время великолепно понимали, что вся эта клевета будет воспринята зрителями в контексте грядущих выборов. Бессовестно лгать, что данная телеотрыжка не имеет отношения к предвыборной агитации – в духе данного канала, но не закона», – сказал депутат. «То, что происходит на телеканале НТВ, говорит лишь о том, что сегодня основная цель, в частности, этого канала заключается в промывке мозгов населения. НТВ действует в самых отвратительных традициях Геббельса», – добавил коммунист.

«В России сегодня права человека и закон попираются, окажется, у нас есть какое-то особенное «телевизионное право», я обращусь в суд», – заявил Рашкин. «Я считаю, клевете не место на российском телевидении. Пока что не могу сказать, когда, до или после выборов, но я буду защищать своё честное имя. Кроме того, для меня имеет принципиальное значение, будет ли дана отмашка на эту выходку псевдожурналистов, или они ответят за свои «расследования» по всей строгости закона», – заявил депутат.

«Я знаю, что большинство наших граждан думают головой, а не телевизором. Ибо современное российское телевидение полностью отучает людей думать!», – заключил депутат (ПП «КПРФ»). 15.09.2016. Режим доступа: <http://msk.kprf.ru/2016/09/15/15886/>

2. Стандарт для избранных

Когда власть будет жить по законам, которые пишутся для простых граждан?

Нет, мне это положительно нравится! В том смысле, что ни в какие ворота... Короче, хорошо устроились! Это все мысли об одобренном недавно парламентом и подписанном президентом законе «о депутатах-прогульщиках», согласно которому депутата Госдумы могут лишить депутатского мандата (а могут, к слову, и не лишить) за систематическую неявку на заседания ГД, проще говоря – за прогулы.

Столь тяжкая мера наказания для народных избранников предусмотрена в том случае, если депутат не появляется на работе, внимание! – 30 дней. То есть, только в том случае, когда человек, облечённый народным доверием, месяц (!) уваливает от работы без уважительных причин, да и то, если его фракция этим обстоятельством

серьёзно озаботится и подаст обращение в Комитет ГД по этике! Ничего не скажешь, хорошо устроились! Впрочем, это я уже говорил.

Вопрос о принятии определённых мер в связи с депутатскими прогулами висел в воздухе давно. Причём в языцах стало обсуждение позорных кадров видеорепортажей из парламента, где среди множества пустующих депутатских кресел бегают редкие «уполномоченные» и торопливо (как мне кажется, внутренне стыдясь) нажимают кнопки для голосования за своих отсутствующих коллег, ленищихся пошевелить пальцем (вот уж лучше не скажешь) во имя исполнения своих прямых обязанностей. Причём, эта обязанность – не гайку какую закрутить или забор покрасить, это – принятие законов, установка правил жизни в огромной стране с миллионами и миллионами жителей, которые всякий раз надеются, что избранный ими «депутатушка» хоть немного задумается об их простой и многотрудной жизни. И всякий раз видят и слышат, насколько тому плевать на них, своих избирателей. На всех вместе и на каждого по отдельности.

«Доколе же?!» – возмущённо вопрошало общество, и вот справедливость восторжествовала, так сказать. 30 дней...

Вы знаете, уважаемые читатели, сколько требуется отсутствовать на своём рабочем месте без уважительной причины любому работнику в стране, чтобы подвергнуться риску увольнения? Для тех, кто не знает, скажу: согласно 81 статье Трудового кодекса РФ работник подлежит увольнению за прогул в течение 4 часов (!). Чувствуете разницу? Любой, я думаю, чувствует. И может, опять-таки, вполне справедливо спросить: «Да они издеваются там, что ли, в конце-то концов?!»

Моё мнение в данном вопросе непреклонно: депутаты (любого абсолютно уровня) обязаны подчиняться общим для всех нормам трудового законодательства и подвергаться безусловному увольнению за 4 часа прогула. Это вполне справедливо, особенно принимая во внимание действительную важность их работы. Да и по поводу депутатских зарплат не лишним будет сказать так: зарплату депутата – на уровень федерального МРОТ! Ведь они же всерьёз считают, что размер зарплаты в 6 204 рубля – это вполне приемлемая плата за труд. Вот пусть и посмотрят – так ли это справедливо. А население посмотрит, будут ли в результате этого подвижки, как в объёмах МРОТ для населения страны, так и в размерах прожиточного минимума, который, кстати, выше, чем минимальная зарплата – тот ещё парадокс.

По поводу разницы между минимальной зарплатой (6 204 рубля) и прожиточным минимумом (10 187 рублей) также, если позволите, один комментарий. Депутаты ГД, а именно «единороссы», тут как-то высказались на эту тему. В том смысле, что, дескать, мы сознаём это вопиющее несоответствие, но поделать ничего не можем – в бюджете денег не хватает покрыть разницу. Много денег нужно, 33 миллиарда рублей каждый год. Нет, пока, таких средств, потерпите, «уважаемые» сограждане. Вот может быть через годик-другой, да и то – какая конъюнктура будет. Надеемся, в общем, на ваше понимание, россияне. Кризис. Сами вот бьёмся за ваше, за народное благо, но...

Позвольте, давайте посчитаем. Зарплата каждого депутата Госдумы сейчас – 420 000 рублей в месяц. Плюс ежеквартальные выплаты, по 81 500 рублей каждому. Плюс жилплощадь для каждого нардепа в столице (представьте её стоимость!) с полной оплатой коммунальных услуг. Плюс автотранспорт, в котором, собственно, и необходимости-то нет, ибо проезд на любом виде транспорта, включая воздушный, также бесплатный. Прибавьте сюда пенсионные надбавки, оплату зарубежных командировок и мобильной связи в любой точке мира, затраты на спецмедобслуживание депутатов и членов их семей и государственное страхование здоровья. Да ещё средства, выделяемые на санаторно-курортное лечение «слуг народа» (простите за клише), улучшение условий в их служебных помещениях, а также так называемое «возмещение расходов на депутатскую деятельность». Представили себе объём затрачиваемых государством средств (в том числе и наших с вами) на обеспечение депутату эффективной законотворческой деятельности? А теперь помножьте эту сумму на 450... И на свет появляются требуемые миллиарды, в нужном количестве и безо всяких дополнительных нагрузок на госбюджет.

То есть, для того, чтобы решить вышеозначенную проблему, депутатам просто необходимо спуститься на уровень обыкновенных жителей России, отказавшись от ... излишков собственного комфорта! Но нет, нынешние парламентарии, в полной мере пользуясь всем этим, ленятся даже приходиться на рабочее место, кнопочки нажимать. И вряд ли принятая «жёсткая» антипрогульная мера что-то существенно исправит.

Уровень жизни депутата Госдумы должен быть таким же, как уровень жизни простого, обыкновенного жителя России – вот, по моему мнению, рецепт обеспечения конкретного и эффективного

взаимодействия власти и общества в деле решения насущных проблем простого населения! Зарплата депутата на уровень МРОТ – и станет уменьшаться количество нищих. Отсутствие у депутата служебного автотранспорта, а также льгот на проезд – и начнёт меняться к лучшему ситуация с дорожным строительством, пробками и ценами на проезд. Квартира в столице из собственного кармана – и прекратятся митинги обманутых дольщиков, равно как и спекуляции на рынке жилья. Прикрепится депутат к обычной районной поликлинике – станет понятно, так ли всё гладко с «успешно проводящейся» реформой здравоохранения.

Вместо Итонского колледжа для сыночка – средняя школа в спальном районе, и мы, уверенны, вскоре избавимся от ЕГЭ. И так во всём. Ничего личного, просто элементарная социальная справедливость в действии. А коли при названных условиях прелесть депутатского мандата для кого-то померкнет – их место по праву займут другие, идущие в парламент не за неприкосновенностью и льготами, а для выполнения ответственной, трудной и многоплановой работы, для торжества действенной справедливости. Недаром один из главных лозунгов партии «ПАТРИОТЫ РОССИИ» звучит так: «Справедливость для всех – счастье для каждого!»

Дмитрий МАШЕНСКИХ, член бюро Московского городского Комитета партии «Патриоты России», председатель региональной общественной организации «Славянская правда» (Сайт ПП «Патриоты России»). Общественно-политическая газета. 17.05.2016. Режим доступа: <http://www.patriotrus.ru/society/standart-dlya-izbrannykh.html>).

3. Судьба Родины в руках народа! Ко всем избирателям России Обращение Председателя ЦК КПРФ Г.А. Зюганова ко всем избирателям России.

Дорогие соотечественники! Товарищи и друзья!

Завершается самая грязная предвыборная кампания в истории страны. Она похожа на крупномасштабную спецоперацию по одурачиванию граждан. Власти предержавшие воскресили все преступные политтехнологии лихих девяностых. На фоне полного финансово-экономического провала откровенно жульническими методами они выжимают нужный для себя результат. Уклоняясь от полноценных дебатов, «напекли» партий-обманок и кандидатов-

двойников и продолжают душить страну в лживом информационном угаре. Подкидные газеты грязного содержания расплозились по всей стране. Хамство и провокации сочатся повсюду. Даже трагический опыт Украины ничему не учит.

Удивительно, но у партии власти не оказалось никакой конструктивной программы вывода страны из кризиса. Все их действия сведены к попытке приватизировать авторитет президента страны. В ответ на предложение КПРФ обсудить нашу программу «Десять шагов к достойной жизни» мы услышали полное молчание своих оппонентов.

Благие заявления руководства, как правило, полностью проигнорированы на местах. Вслед за Ростовской областью, Мордовией и Марий Эл, в выборно-криминальную зону превращены крупнейшие российские области – Нижегородская и Самарская. Местные князьки иногда обращаются с бюджетниками хуже, чем помещики с крепостными. Совершенно очевидно, что подневольных власть пригонит голосовать электронными бичами и административным произволом.

Спасти ситуацию может только массовая явка на выборы проревших избирателей, как это было в Иркутской области или Новосибирске. А всем не в меру ретивым администраторам хочу напомнить, что воровство голосов – это воровство властных полномочий и бюджетных средств. Это преступление без срока давности, за которое рано или поздно придётся отвечать.

18 сентября – исключительно ответственный день. Ваш выбор станет выбором пути, которым пойдёт Россия. «Социализм или варварство» – так встал вопрос ещё сто лет назад. Так он стоит и сегодня. Воодушевить и поднять нацию на новые свершения могут только идеи социальной справедливости, честного труда и высокой духовности. Только на этой основе можно обеспечить возрождение нашего Отечества. И только КПРФ и наши союзники уверенно поднимают это знамя <...>

Мы обращаемся к людям труда, современным пролетариям – рабочим и инженерам, программистам и операторам. Вы – наследники индустриальной мощи державы. В великом Советском Союзе именно Вы были подлинной элитой. А сегодня российские предприятия разоряются и разрушаются одно за другим.

Мы шлём свой призыв крестьянам, кормильцам нации, чей труд всегда был основой основ. Русская деревня, кавказский аул, кубанская станица веками хранили народные традиции. Как никто

другой Вы чувствуете трагедию российской деревни. В результате «реформ» с лица земли исчезли десятки тысяч больших и малых селений, а цветущая прежде пашня зарастает бурьяном.

Мы просим сказать своё веское слово учёных, преподавателей и врачей. Ваши знания всегда ценились в России. Ваш творческий труд ещё никогда не превращали в «сферу услуг». Даже бездарным правителям не приходило в голову посягнуть на Российскую академию наук. Сегодня вами всё чаще командуют «эффективные менеджеры». Всё больше «оптимизируют» науку, школу и медицину. Это абсолютно разрушительная политика. Только с умным и здоровым населением наша страна проложит путь к достойному будущему.

Мы взываем к тем, кто избрал судьбу защитника Отечества и его граждан. За последние четверть века много тягот выпало на долю военнослужащих и сотрудников правоохранительных органов. Своими телами вы не раз прикрывали людей от войны и террора. А сегодня военная опасность всё больше грозит нашей Родине. НАТО настойчиво умножает число военных баз вокруг России.

Услышьте нас, поэты и писатели, композиторы и художники, все люди творческого труда. Вы наследуете поколениям классиков, имена которых знает весь мир. Вы – продолжатели гуманистических традиций великой культуры. И не вам со спокойным сердцем взирать, как вместо истинной духовности всем нам подбрасывают дешёвый импортный ширпотреб, как из наших детей растят не творцов, а «квалифицированных потребителей».

Мы обращаем наш призыв к представителям старшего поколения, ветеранам и детям войны. В жизни вам довелось хлебнуть лиха. Но вы честно трудились на благо Родины, защищали её, поднимали из военных руин. Всё это было не зря. Вашему поколению довелось увидеть прорыв в космические высоты. Довелось жить, когда к каждому слову, сказанному в столице СССР, прислушивались во всех уголках Земного шара. Не больно ли вам видеть, как достояние, созданное поколениями, растаскивает и присваивает кучка зарвавшихся дельцов, оставляя старшее поколение без достойной пенсии?

Народно-патриотические силы знают, что и как делать. Мы готовы вернуть богатства России народу. Они принадлежат ему по праву! Мы знаем, как превратить экономику в двигатель развития всей страны. Мы знаем, где взять деньги для решения социальных проблем, для возрождения науки, образования, здравоохранения.

Довольно заглывать предвыборные наживки властей! Хватит с нас и фальшивых партий, изображающих из себя оппозицию. На словах они и за русских, и за бедных, но цена им известна хорошо. Это активные борцы за денежные знаки. Другие деятели рисуют эмблему, похожую на КПРФ, и берут почти такое же название. Делается это с одной лишь целью – обмануть избирателя, заставить его ошибиться. В любом политическом бою эта публика всегда рядом с ногой своих хозяев – партией власти.

А мы, коммунисты, – партия народа. Мы с теми, кто живёт своим трудом. Мы, за каждого из вас – тех, кто учит и учится, стоит у станка и лечит людей, возделывает поля и управляет поездами, строит дома и прокладывает дороги, сохраняет нашу культуру и воспитывает детей, создаёт своё дело или посвящает себя военному ремеслу (Сайт ПП «КПРФ». 14.09.2016. Режим доступа: <https://kprf.ru/party-live/cknews/158702.html>).

Задание 4.

Напишите эссе, в котором постарайтесь выразить своё понимание толерантности и её роли в профессиональной деятельности журналиста. Объём работы – примерно 1 стр. печатного текста (12-й шрифт, одинарный межстрочный интервал).

Практические занятия № 2-3

«Толерантность и моральные ценности социальной системы»

План

1. Ценности социальной системы – основа толерантности:
 - а) ценностно-нормативная система личности,
 - б) основополагающие ценности толерантности.
2. Социальная и коммуникативная толерантность как основа моральных ценностей общества:
 - а) понятия «социальная толерантность» и «коммуникативная толерантность»,
 - б) анализ проявления социальной и коммуникативной толерантности в лозунгах, девизах, призывах политических партий и общественных движений.

Задание 1.

Прочитав вводный теоретический материал, вы познакомились с традицией понимания таких моральных ценностей, как добро и зло. Согласно традиции добро – это всё, что служит развитию в человеке и обществе гуманности, единению и согласию между людьми, их духовной сплочённости. Так, к моральным ценностям социальной системы можно отнести также *благо, хозяйственность, справедливость, мир, свободу, солидарность* и др. Изучите список ценностей, составленный на основе существующих классификаций, и отметьте те из них, которые, на ваш взгляд, будут соотноситься с социальной толерантностью. Требуется ли полученный перечень дополнений? Каких? Свой ответ обоснуйте.

Ценности: *здоровье, семья, забота о родителях/детях, сохранение жизни, сохранение и укрепление здоровья, продолжение рода, экология, питание, комфорт, безопасность, качество жизни, доверие, уважение, счастье, любовь, богатство, обеспеченность, профессиональное образование, финансовая независимость, карьера, профессионализм, доход, социальная активность, единство/чувство общности, мир, образование, обязанность, осознанность, правда, стабильность, общественное положение (статус), равенство полов, личная независимость, лечение, жильё, отдых, справедливость, равенство полов/классов, общественное признание, надёжность, социальный долг, общественная значимость, власть, слава, свобода слова, демократия, солидарность, лояльность, гражданская активность, гражданские свободы, гражданский мир, влияние, забота о репутации, космополитизм, международная безопасность, беспристрастность, благодарность, внимательность, галантность, героизм, дисциплина, доброжелательство, добросовестность, доверие, дружба, душевный покой, жизнерадостность, мудрость, надежда, оптимизм, опыт, организованность, откровенность, понимание, преданность, рассудительность, решительность, скромность, смелость, сочувствие, уважение, упорство, усердие, учтивость, хладнокровие, хозяйственность, храбрость, щедрость, юмор, долг, честь, честность, вежливость, тактичность, сострадание, красота, совершенство, удовольствие, гармония, элегантность.*

Задание 2. Прочитайте данные ниже лозунги российских политических партий и общественных движений, выявите реализуе-

мые в них ценности социальной системы и основанные на них топосы. Сделайте вывод о толерантности / интолерантности лозунгов.

Лозунги: 1. *«Благополучный человек – благополучная страна!»* (ПП «Патриоты России», 2015); 2. *«Во имя России, во благо человека!»* (ПП «Патриоты России», 2015); 3. *«Против ненависти!»* (ПП «Яблоко», 2015); 4. *«Незаконных людей не бывает»* (ПП «Яблоко», 2014); 5. *«Мы вместе навсегда»* [в поддержку Крыма] (ПП «Патриоты России», 2014); 6. *«В Россию надо вернуть закон!»* (ПП «Яблоко», 2012); 7. *«За правовое и социальное государство!»* (ПП «Яблоко», 2009); 8. *«Шахтёрская солидарность с жителями Крыма!»* (ПП «Патриоты России», 2014); 9. *«Свобода, закон, собственность, социальная солидарность – наша цель»* (ПП «Яблоко», 2012); 10. *«Свобода и справедливость»* (ПП «Яблоко», 2012); 11. *«Справедливость для всех, счастье для каждого!»* (ПП «Патриоты России», 2014); 12. *«Поможем Путину освободить нашу страну!»* (ПП «Патриоты России», 2015); 13. *«За свободу собраний!»* (ОД «Русские матери», 2012); 14. *«Война – это ад на Земле!»* (ПП «Яблоко», 2014); 15. *«Ветераны-чернобыльцы за мир!»* (ОД «Союз “Чернобыль” России», 2014); 16. *«Нет развалу здравоохранения!»* (ПП «Яблоко», 2013); 17. *«Поддержка малого бизнеса не на словах, а на деле!»* (ПП «Яблоко», 2009); 18. *«Медицина – право, а не привилегия!»* (ПП «Яблоко», 2013); 19. *«Гражданин, предупреждайте Минздрав – нищий врач опасен для вашего здоровья!»* (ПП «Яблоко», 2013); 20. *«С любовью к городу!»* (ПП «Патриоты России», 2013); 21. *«Патриотизм – это любовь к своей Родине»* (ПП «Патриоты России», 2013); 22. *«Пока город сохнет, село – сдохнет!»* (ПП «Справедливая Россия», 2011); 23. *«Не становись на пути десантника – ты рискуешь стать загадкой для хирурга»* (ОД «Союз десантников России» 2015); 24. *«Слава нации – смерть врагам!»* (Лозунги приверженцев идеологии Бандеры-Шухевича. Газета «Московский комсомолец». 07.11.2012); 25. *«Не дрогнет рука!»* (Лозунги приверженцев идеологии Бандеры-Шухевича. Газета «Московский комсомолец». 07.11.2012); 26. *«Украина для украинцев!»* (Лозунги приверженцев идеологии Бандеры-Шухевича. Газета «Московский комсомолец». 07.11.2012); 27. *«Вернём народу землю и воду»* (ПП «Яблоко», 2011); 28. *«Раздуваете тарифы, а лопнет терпение!»* (ПП «Яблоко», 2009);

29. *«Эта власть должна уйти!»* (ПП «Яблоко», 2011); 30. *«Медведям место в зоопарке!»* (ПП «Яблоко», 2011).

Задание 3.

В публицистическом дискурсе девизы, призывы, лозунги, явно или скрыто выражающие негативные стереотипы о людях других национальностей, нередко вызывают поддержку у некоторой части общества. В «грязной» игре политиков они являются «удобным» и «лёгким» средством обретения популярности. В данном задании вашему вниманию представлены некоторые нетолерантные лозунги и девизы политических партий и общественных движений. Прочитайте их и ответьте на вопросы.

- Какие отрицательные характеристики даются тем или иным группам людей через приведённые ниже лозунги и призывы?
- Прямо или косвенно предложенные Вам для анализа лозунги побуждают адресата к агрессивному поведению по отношению к характеризваемым в лозунгах и призывах группам, к их дискриминации?
- Какие языковые средства негативно характеризуют «чужих»?

1. *«Крым наш – Обама, не завидуй!»* (ПП «Патриоты России», 2013); 2. *«Америка, руки прочь от Руси!»* (ПП «Патриоты России», 2015); 3. *«Бандеровцы – руки прочь от Украины»* (ОД «Российский союз молодежи», 2014); 4. *«Берегите Россию, спасайте её от майданутов!»* (ПП «ЛДПР», 2015); 5. *«Десантник должен знать только два действия математики: отнять и разделить»* (ОД «Союз десантников России», 2015); 6. *«На ножи!»* (Лозунги приверженцев идеологии Бандеры-Шухевича. Газета «Московский комсомолец». 07.11.2012); 7. *«Если татары хотят на родину – пусть себе едут в Татарстан»* (ОД «Меджлис крымско-татарского народа», 2015); 8. *«Долой мигрантов!»* (ОД «Русские матери», 2012); 9. *«Убивать!»* [лозунг националистов на митинге на Суворовской площади] (ОД «Русские матери», 2012); 10. *«Хватит кормить «братские» народы!»* (ПП «ЛДПР», 2015).

Предложите толерантные формулировки выражения позиции общественного движения или политической партии.

Задание 4.

В рамках практического занятия проведите в своей группе конкурс на создание лучшего толерантного лозунга на любую из следующих тем: «Ценности современной России», «Россия и категория толерантности», «Личность и родина».

При выборе победителя учитывайте следующие требования к лозунгам:

- 1) лозунг должен соответствовать заявленной теме;
- 2) в лаконичной и сжатой форме выражать определённую личную позицию автора;
- 3) выражать доступную для понимания и восприятия основную идею;
- 4) обладать точностью и доходчивостью языка и стиля изложения;
- 5) эффективно воздействовать на адресата (стимулировать возникновение у людей положительных образов, эмоций, имеющих отношение к родине);
- 6) иметь социальную значимость;
- 7) быть броским, легко запоминающимся.

Практические занятия № 4-5

«Коммуникативные стратегии и тактики: дефиницирование терминов, план анализа»

План

1. Теоретические представления о феноменах «коммуникативная стратегия» и «коммуникативная тактика»:

а) определение понятий «коммуникативная стратегия», «коммуникативная тактика» в научной и учебной литературе;

б) набор признаков, характеризующих коммуникативную стратегию и коммуникативную тактику.

2. Технология анализа текста в русле тактико-стратегического подхода:

а) план анализа коммуникативных стратегий,

б) план анализа коммуникативных тактик,

в) анализ коммуникативных стратегий и тактик в журналистских текстах.

Задание 1.

В современной науке нет единого определения понятий «коммуникативная стратегия» и «коммуникативная тактика», так как

многоаспектность феноменов диктует и многоаспектность их характеристик. В этом пункте плана представлены лишь некоторые (из существующего многообразия) толкования данных терминов. Прочитайте их, а затем выполните следующие задания.

- Проанализируйте предложенные дефиниции и постарайтесь выделить набор признаков, характеризующих коммуникативную стратегию и коммуникативную тактику. Какие из этих признаков можно считать обязательными для каждого феномена, а какие – отличительными?

- В чем вы видите основные причины расхождений в определении коммуникативной стратегии, а также коммуникативной тактики различными авторами? Какая из дефиниций кажется вам наиболее удачной? Почему?

- Обобщите определения терминов «коммуникативная стратегия» и «коммуникативная тактика», рассмотренные на занятии, и предложите собственные.

Коммуникативная стратегия:

(1) «...совокупность запланированных говорящим заранее и реализуемых в ходе коммуникативного акта теоретических ходов, направленных на достижение коммуникативной цели <...> используя коммуникативную компетенцию, говорящий ставит перед собой коммуникативную цель (определяя или не определяя коммуникативную перспективу) и, следуя определённой коммуникативной интенции, вырабатывает коммуникативную стратегию» (Е.В. Ключев);

(2) «...принятое говорящим решение о последовательности речевых действий, определяющих его речевое поведение в плане выбора оптимальных средств и способов для достижения коммуникативных целей» (В.С. Третьякова);

(3) «...конкретный план речевого воздействия на партнёра по коммуникативной ситуации, специфический способ речевого поведения, избранный в соответствии с целеустановкой, интенцией говорящего» (М.Ю. Олешков);

(4) «...общий замысел конечной цели общения» (Н.И. Формановская);

(5) «...тип поведения в конкретной ситуации диалогического общения, обусловленный и соотносимый с планом достижения глобальной и локальных целей» (М.Л. Макаров);

(6) «... основная задача, генеральная интенция в рамках данного коммуникативного процесса» (Я.Т. Рытникова);

(7) «...мыслительный план общения посредством речи, направленный на достижение общей коммуникативной цели в речевом событии, и, далее, организация говорящим своего речевого поведения в соответствии с этим планом, а также условиями общения, ролевыми и личностными особенностями речевых партнёров, культурной традицией» (Т.В. Матвеева);

(8) «...генеральная макроинтенция, определяющая организацию речевого поведения коммуниканта в соответствии с коммуникативными / некоммуникативными целями говорящего и специфическими условиями общения. Коммуникативную стратегию конституируют коммуникативные тактики» (А.В. Ланских).

Коммуникативная тактика:

(1) «...совокупность практических ходов в реальном процессе речевого взаимодействия» (Е.В. Клюев);

(2) «...процессуальная единица, конкретное речевое действие во взаимодействии коммуникантов» (В.С. Третьякова);

(3) «...совокупность речевых действий, приёмов» (М.Ю. Олешков);

(4) «...совокупность конкретных речевых ходов, соответствующих общей стратегии» (Н.И. Формановская);

(5) «...реализует локальные цели, соответствующие отдельным этапам, фазам целого коммуникативного события» (М.Л. Макаров);

(6) «...одна из последовательно решаемых задач в границах определённой стратегической линии» (Я.Т. Рытникова);

(7) «...речевой акт, взятый в аспекте целеполагания и представляющий собой конкретный этап осуществления коммуникативной стратегии, т.е. шаг на пути к генеральной цели говорящего» (Т.В. Матвеева);

(8) «...локальная интенция, задающая актуальный смысл конкретного речевого поступка в разворачивающемся ситуационном, социальном и культурном контексте» (А.В. Ланских).

Задание 2.

Познакомьтесь с планами, примерами анализа коммуникативных стратегий и коммуникативных тактик. Пользуясь предложен-

ной методикой, сделайте анализ коммуникативных стратегий и тактик текстов, данных в «Текстовых материалах для анализа».

План анализа коммуникативных стратегий

1. Прочитать/прослушать текст.
2. Разбить текст на минимальные смысловые единицы (МСЕ) необходимо, исходя из того, что МСЕ характеризуется: 1) единой темой; 2) зависимостью реплик адресата и адресанта; 3) отсутствием внутри данной последовательности реплик другой, отличной от неё по тематике.
3. Выявить в каждой МСЕ микроцель.
4. Объединить полученные микроцели и сформулировать основную цель («конечный результат»), которую преследует говорящий в данном тексте. Следует учитывать, что в реальном общении говорящий часто имеет не одну цель, а потому при анализе, наиболее регулярные цели, характеризующие определённые ситуации общения, должны быть обозначены и по возможности иерархически упорядочены.
5. В соответствии с основной целью номинировать коммуникативную стратегию.

План анализа коммуникативных тактик

1. Разделить текст на МСЕ.
2. Вычленить реплики, содержащие интегральный смысл-интенцию.

Примечание. Следует учитывать, что между репликами и тактиками, хотя и не всегда, может установиться однозначное соответствие. Чаще всего тактики в дискурсе приобретают следующие формы. Во-первых, когда адресант, знающий направление разговора, придерживается только одной тактики, при семантическом инварианте варьируются лишь реплики. Приведём в качестве примера фрагмент ток-шоу «Судите сами» на Первом канале (12.05.2009):

М. Шевченко: Господин Гудков, Вы являетесь одним из видных депутатов фракции «Справедливая Россия» в Думе. Почему Ваша фракция голосовала против этих, кажется, логичных предложений «Единой России» и правительства? (тактика прямого вопрошания)

Г. Гудков: На самом деле, никакой дискуссии в Государственной Думе нет. При всём уважении к «Единой России», бюджет не проводился по Думе, а протаскивался. Правительство 4 месяца ра-

ботало над бюджетом. В четверг вечером этот бюджет поступает в Думу. В пятницу комитеты, многие - не имея тексты, рассматривают бюджет, вносят «одобрямс». В понедельник бюджет идёт на первое чтение. После первого чтения назначается 48 часов для всех фракций для поправок.

М. Шевченко: Геннадий Владимирович, Вы нас запугиваете процедурой? А если по существу? Скажите, почему Вы были против? (тактика повтора вопроса)

Г. Гудков: Скажите, ну, можно за 2 дня принять какие-то вменяемые поправки?

М. Шевченко: Сложно. Но приняты, значит, можно. В чём Ваши расхождения с «Единой Россией»? (тактика прямого вопрошания и признания мотива отказа от ответа неубедительным).

Во-вторых, одна синтаксически цельная и не обязательно сложная реплика может реализовать сразу две-три тактики. Например, последняя реплика приведённого диалога соответствует двум тактикам: прямого вопрошания и признания мотива отказа от ответа неубедительным).

3. Дать наименование каждой тактике.

Примечание. Для номинации тактик, во-первых, можно воспользоваться существующими готовыми типологиями тактик, приведёнными в научной или учебной литературе, во-вторых, можно создать собственное название, для этого необходимо изобрести искусственную семантическую «бирку», которая будет хорошо передавать основной смысл всей группы реплик, либо принимать за общее название одну из реплик-клише. В поисках реплик-клише нельзя слепо следовать за языковой формой. Номинируя смысл-интенцию, составляющий содержание тактики, необходимо искать клише глубинной структуры. Рассмотрим фрагмент диалога П. Лаврентьева (зам. главы администрации Судогодского района по социальным вопросам) и В. Багдеевой (адвокат) (Программа «ЖКХ». «Первый канал». 14.09.2012).

Ведущий: Я попрошу тут уточнить, у нас на руках очень много документов, подтверждающих то, что она обращалась в администрацию, кроме того, есть акт обследования материально-бытового положения...

П. Лаврентьев: Покажите такой документ, что Татьяна Васильевна обращалась! (тактика прерывания собеседника)

В. Багдеева (адвокат): Я говорю о том, что...

П. Лаврентьев: Покажите такой документ! (тактика прерывания собеседника)

В. Багдеева: Есть акты обследования...

П. Лаврентьев: Такого документа нет, не существует в природе (тактика прерывания собеседника).

В представленном фрагменте группа реплик, объединённых речевым клише «Покажите такой документ», может быть обозначена как «Прерывание собеседника». Это и есть искомая форма.

4. Составить номенклатуру коммуникативных тактик той или иной стратегии.

Образец анализа коммуникативных стратегий и тактик

Для анализа взяты тексты, написанные в жанре *новостная заметка*. Их общая цель – ориентировать в мире событий. Данная цель реализуется через систему более частных коммуникативных установок: объективно и оперативно отразить действительность; показать значимость события для общества; внушить читателю особую важность незначительного или рядового события; дать адресату новые знания, новые представления о событии. Данные цели реализуются в двух стратегиях: «внушение читателю особой важности незначительного события» и «показ значимости события для общества»

1. Стратегия «внушение читателю особой важности незначительного события»

Тактики:

- 1) «именование события»,
- 2) «акцентирование значимости деталей события»,
- 3) «апелляция к авторитету»,
- 4) «описание личных ощущений участников события»,
- 5) «внесение элементов неформальности»,
- 6) «утрирование информации»,
- 7) «указание на доступность события для рядового читателя»,
- 8) «драматизация события»,
- 9) «счастливый конец»,
- 10) «контраст»,
- 11) «уточнение отдельных параметров события»,
- 12) «сообщение интересных подробностей события»,
- 13) «усиление значимости события»,

14) «описание события в логической и хронологической последовательности».

Пример анализа.

Продаются голоса. Недорого (Газета «Аргументы и Факты». 05.12.2007).

1 МСЕ «Время и место совершения события»: На прошедших в это воскресенье выборах смогли проголосовать абсолютно все категории граждан (**Микроцель** – проинформировать читателя о прошедшем событии. **Тактика** – «именование события»). Даже южноуральские бомжи получили право отдать свой голос (**Микроцель** – привлечь внимание читателя. **Тактика** – «контраст»).

2 МСЕ «Время и место совершения события»: Накануне 2 декабря стало известно, что они смогут проголосовать на двух избирательных участках: в административном здании Торгового центра или на железнодорожном вокзале. Правда, ни одного настоящего бродяги в этих избирательных пунктах замечено не было. На вокзале голосовали челябинцы, не имеющие регистрации, и пассажиры транзитных поездов с открепительными удостоверениями. И то не все. Те, кто не смог проголосовать по месту жительства, придя на участок, получали отказ – этот участок был предназначен для лиц без регистрации и пассажиров поездов дальнего следования, имеющих билет. А граждане РФ, имеющие регистрацию, могли обратиться на участок в Торговом центре. И потому огромная очередь на избирательном участке № 2222 также состояла из вполне приличных южноуральцев, а не бомжей, как опасались многие сотрудники Торгового центра (**Микроцель** – проинформировать читателя. **Тактика** – «уточнение отдельных параметров события»).

3 МСЕ «Участники события о предмете речи»: – Я из Копейска, работаю на Каширинском рынке, – говорит продавец Ирина. – Нас только что привезли на «газельке». Обязали всех проголосовать. Вот стоим и ждём своей очереди (**Микроцель** – повысить статус события. **Тактика** – «описание личных ощущений участника события»). – Вообще, особые указания мы получили, – внимательно наблюдая за очередью, делится охранник участка. – Но с утра ещё ни одного бомжа на участке не было. А вы попробуйте к храму сходить. Может, на паперти найдёте кого! У Свято-Симеоновского кафедрального собора – постоянный «караул». Правда, никто из нищих на выборы не торопится (**Микроцель** – повысить

статус события. **Тактика** – «сообщение интересных подробностей события»). – А зачем? И без нас всё ясно. В общем, если смогу, пойду, если нет – не пойду, – говорит немолодой потрепанный Володя. – Вот если денег дадите, рублей 50, пойду. Правда, даже за деньги Володя и его товарищи готовы отдать голос далеко не за каждого. К примеру, он согласен проголосовать только за Жириновского. – Жирик не обманет. За коммунистов – нет, не буду, за Путина – тоже нет... Меня не купишь! Ну что, пойдём голосовать? Дашь денег?.. (**Микроцель** – привлечь внимание читателя. **Тактика** – «описание личных ощущений участника события»).

4 МСЕ «Ход события»: Выборы состоялись. Явка избирателей достигла 67%. Правда, сложно сказать, сколько из них – голоса вот таких «принципиальных» бродяг и использовали ли они вообще право голоса (**Микроцель** – проинформировать читателя. **Тактика** – «драматизация события»).

В рамках данного текста выявляются четыре блока минимальных смысловых единиц. В первом блоке под названием «Время и место совершения события» автор преследует две микроцели: *проинформировать читателя о прошедшем событии* и *привлечь внимание читателя*.

Для реализации микроцели *проинформировать читателя о прошедшем событии* автор создаёт высказывание (*На прошедших в это воскресенье выборах смогли проголосовать абсолютно все категории граждан*), с помощью которого вводит читателя в курс события и отвечает на вопросы: что за событие произошло? когда? где? За данной языковой формой на глубинном смысловом уровне скрывается тактика «именование события».

Журналист для создания текста выделяет в действительности некоторый фрагмент, а в нём – определённый аспект (событие), который не всегда бывает интересным для читателя, поскольку быденная действительность не всегда предоставляет журналисту «жареное». Тем не менее, профессия журналиста требует регулярного создания текстов, поэтому журналист должен уметь заинтересовать читателя изложением даже самых тривиальных событий. В этом аспекте достижение микроцели *привлечь внимание читателя* возможно при помощи тактики «контраст». В данном тексте она реализуется в высказывании: *Даже южноуральские бомжи получили право отдать свой голос*. При помощи противопоставления автор

будто ставит на разные чаши весов обычных граждан и бомжей. У читателя, по мнению журналиста, должен возникнуть вопрос: а как же голосуют бомжи? Таким образом, тема выборов становится свежей, новой и интересной.

Вторую минимальную смысловую единицу мы назвали «Описание места совершения события». Микроцель журналиста в рамках данного блока – проинформировать читателя. Автор описывает отдельные наиболее значимые детали события, которые могут быть интересны читателю. Они видны в тексте: *Накануне 2 декабря стало известно, что они смогут проголосовать на двух избирательных участках: в административном здании Торгового центра или на железнодорожном вокзале. Правда, ни одного настоящего бродяги в этих избирательных пунктах замечено не было. На вокзале голосовали челябинцы, не имеющие регистраций, и пассажиры транзитных поездов с открепительными удостоверениями. И то не все <...> А граждане РФ, имеющие регистрацию, могли обратиться на участок в Торговом центре. И потому огромная очередь на избирательном участке № 2222 также состояла из вполне приличных южноуральцев, а не бомжей, как опасались многие сотрудники Торгового центра.*

Данный перечень подробностей события является вербальной реализацией тактики «уточнение отдельных параметров события».

В третьем блоке под названием «Участники события о предмете речи» журналист преследует две микроцели: *повысить статус события и привлечь внимание читателя.*

Микроцель *повысить статус события* видна в репликах интервьюируемых участников события. Они создают «эффект присутствия», с помощью которого читатель как бы сам имеет возможность быть на месте события, «видеть», что происходит, ощущать атмосферу происходящего. Данная микроцель последовательно реализуется при помощи двух тактик: «описание личных ощущений участника события» и «сообщение интересных подробностей события». Эти тактики вербализуются в двух, на первый взгляд, одинаковых репликах участников события. Однако первое высказывание (*– Я из Копейска, работаю на Каширинском рынке, – говорит продавец Ирина. – Нас только что привезли на «газельке». Обязали всех проголосовать. Вот стоим и ждём своей очереди*) отражает личные ощущения участника. Фразы *Нас привезли на «газельке», обязали*

всех проголосовать, вот **стоим и ждём** своей очереди имплицитно содержат указания на чувства *продавца Ирины*, что свидетельствует о том, что на глубинном смысловом уровне происходит реализация тактики «описание личных ощущений участника события». Эта речевая партия участника события даёт наглядное представление о происходящем, но она не отражает главной темы текста – описать, как голосуют маргинальные слои общества. Вероятно поэтому, автор вводит в текст сюжета слова другого интервьюируемого: – *Вообще, особые указания мы получили, – внимательно наблюдая за очередью, делится охранник участка. – Но с утра ещё ни одного бомжа на участке не было. А вы попробуйте к храму сходить. Может, на паперти найдёте кого!* В данном высказывании приводятся детали события и их неоднозначная трактовка. Вербализованная в данном отрывке тактика носит название «сообщение интересных подробностей события».

Вторая микроцель *привлечь внимание читателя* реализуется при помощи тактики «описание личных ощущений участника события», которая уже использовалась в предыдущем отрывке текста. Однако вербализация этой тактики в данном случае несколько иная: *У Свято-Симеоновского кафедрального собора – постоянный «караул». Правда, никто их нищих на выборы не торопит. – А за чем? И без нас всё ясно. В общем, если смогу, пойду, если нет – не пойду, – говорит немолодой потрёпанный Володя. – Вот если денег дадите, рублей 50, пойду. Правда, даже за деньги Володя и его товарищи готовы отдать голос далеко не за каждого. К примеру, он согласен проголосовать только за Жириновского.*

– *Жирик не обманет. За коммунистов – нет, не буду, за Путьина – тоже нет... Меня не купишь! Ну что, пойдём голосовать? Дашь денег?..*

Безусловно, внимание читателя привлекают реплики нищих. Особенно запоминается то, как *немолодой потрёпанный Володя* продаёт свой голос: *Вот если денег дадите, рублей 50, пойду.*

Последнюю минимальную смысловую единицу мы назвали «Ход события». Журналист *информирует читателя* об итогах прошедшего события. Но при этом он умышленно драматизирует результаты голосования: *Выборы состоялись. Явка избирателей достигла 67%. Правда, сложно сказать, сколько из них – голоса вот таких «принципиальных» бродяг и использовали ли они вообще*

право голоса. Глубинный смысловой уровень данного высказывания представлен тактикой «драматизация события».

Итак, в ходе анализа данного текста нами был выявлен следующий перечень микроцелей:

- проинформировать читателя о прошедшем событии,
- привлечь внимание читателя,
- повысить статус события.

Выявление микроцелей помогло сформулировать основную цель текста. Нам видится, что «конечный результат», на который всегда рассчитана речевая стратегия, можно представить в виде реализации цели *внушить читателю особую важность незначительного события*. Соответственно, речевая стратегия текста – это стратегия *«внушения читателю особой важности незначительного события»*.

Данная стратегия включает ряд тактик:

- «именование события»,
- «контраст»,
- «уточнение отдельных параметров события»,
- «описание личных ощущений участника события»,
- «сообщение интересных подробностей события»,
- «драматизация события».

С помощью этих тактик журналист представляет описываемое событие (каким образом голосовали бомжи) как важное и значимое для читателя. Однако на самом деле данное событие таковым не является.

2. Стратегия «показа значимости события для общества»

Тактики:

- 1) «именование события»,
- 2) «апелляция к авторитету»,
- 3) «усиление значимости события»,
- 4) «уточнение отдельных параметров события»,
- 5) «контраст»,
- 6) «описание личных ощущений участников события»,
- 7) «сообщение интересных подробностей события»,
- 8) «описание события в логической и хронологической последовательности»,
- 9) «акцентирование важных деталей события»,
- 10) «формирование положительного отношения адресата к предмету речи».

Пример анализа.

Кардиоцентр откроют раньше срока (Газета «Аргументы и факты Челябинск». 09.04. – 15.04.2008).

1 МСЕ «Время и место совершения события»: Министр здравоохранения и социального развития РФ Татьяна Голикова побывала в Челябинской области. Она посетила строящийся в столице Южного Урала кардиоцентр и пообещала, что вскоре будет принят новый закон о защите пострадавших в результате аварии на ПО «Маяк» (**Микроцель** – проинформировать читателя о прошедшем событии. **Тактика** – «именование события»).

2 МСЕ «Главный участник события»: Практически сразу по прибытии Татьяна Голикова отправилась на строительную площадку кардиоцентра. Работы здесь идут с опережением графика (**Микроцель** – придать значимость событию. **Тактика** – «уточнение отдельных параметров события»). Министру понравилось, что центр находится в красивом месте, рядом с лесом, который можно облагородить и сделать местом прогулок для пациентов и врачей (**Микроцель** – придать значимость событию. **Тактика** – «описание личных ощущений участника события»).

3 МСЕ «Участник события о предмете речи»: – Надеюсь, что кардиоцентр в Челябинской области удастся ввести в строй уже до конца этого года, – заявила Татьяна Голикова. – Мы высоко оцениваем усилия областных властей по организации строительства. В свою очередь, федеральная сторона берёт на себя обязательства по своевременной поставке модульных блоков из Германии. Всего на строительство надземной части центра и поставку оборудования предусмотрено выделить более 2,4 миллиарда рублей (**Микроцель:** Повысить статус события. **Тактика:** «усиление значимости события»).

4 МСЕ «Прогноз развития события»: Что касается закона о социальной защите пострадавших на ПО «Маяк», то он, вероятно, будет принят уже в ноябре текущего года. Пожалуй, в первую очередь южноуральцев интересует, кто из жителей получит право на такую защиту. Увы, министр призналась, что работа по зонированию территорий, пострадавших от радиации будет завершена нескоро, так что даже новый закон не решит все вопросы (**Микроцель** – проинформировать читателя о прошедшем событии. **Тактика** – «уточнение отдельных параметров события»).

Данный текст состоит из четырёх минимальных смысловых единиц. В первой МСЕ – «Время и место совершения события» – автор *информирует читателя о прошедшем событии* и отвечает на ряд стандартных вопросов: что за событие произошло? кто участник? где? и когда? В высказывании *Министр здравоохранения и социального развития РФ Татьяна Голикова побывала в Челябинской области. Она посетила строящийся в столице Южного Урала кардиоцентр и пообещала, что вскоре будет принят новый закон о защите пострадавших в результате аварии на ПО «Маяк»* реализуется тактика «именование события».

Следующая минимальная смысловая единица «Главный участник события» содержит микроцель *придать значимость событию*, которая реализуется при помощи двух тактик: «уточнение отдельных параметров события» и «описание личных ощущений участника события».

Информация о посещении министром здравоохранения и социального развития РФ Татьяной Голиковой строящегося кардиоцентра обладает социальной значимостью. Поэтому использование тактики «уточнение отдельных параметров события» продиктовано необходимостью дать читателю наглядное представление о событии. Тем не менее, автор для реализации микроцели *придать значимость событию* в рамках данной тактики использует неординарное речевое оформление: *Практически сразу по прибытии Татьяна Голикова отправилась на строительную площадку кардиоцентра. Работы здесь идут с опережением графика*. Данные выражения, по мнению журналиста, должны репрезентировать значимость события для общества.

Тактика «описание личных ощущений участника события» вербализуется в высказывании *Министру понравилось, что центр находится в красивом месте, рядом с лесом, который можно облагородить и сделать местом прогулок для пациентов и врачей*. При помощи косвенной речи автор передаёт позитивные чувства участника события, что, несомненно, повышает значимость самого события.

Микроцель *повысить статус события* формирует следующую минимальную смысловую единицу: «Участник события о предмете речи». Она представляет собой интервью с министром: – *Надеюсь, что кардиоцентр в Челябинской области удастся ввести в строй уже до конца этого года, – заявила Татьяна Голикова. – Мы высоко оцениваем усилия областных властей по*

организации строительства. В свою очередь, федеральная сторона берёт на себя **обязательства по своевременной поставке модульных блоков из Германии**. Всего на строительство надземной части центра и поставку оборудования **предусмотрено выделить более 2,4 миллиарда рублей**.

Журналист приводит, вероятно, ту часть интервью, в которой министр положительно оценивает строящийся объект и говорит о планах. Это повышает значимость события и свидетельствует о том, что за данной речевой формой стоит тактика «усиления значимости события».

Заключительный смысловой блок получил название «Прогноз развития события». Микроцель *проинформировать читателя о прошедшем событии* реализуется в высказывании: **Что касается закона о социальной защите пострадавших на ПО «Маяк», то он, вероятно, будет принят уже в ноябре текущего года. Пожалуй, в первую очередь южноуральцев интересует, кто из жителей получит право на такую защиту. Увы, министр призналась, что работа по зонированию территорий, пострадавших от радиации будет завершена лишь к 2011 году, так что даже новый закон не решит все вопросы**. Данный отрывок является вербализацией тактики «уточнения отдельных параметров события». Хочется отметить, что в этом МСЕ автор уходит от темы описания строящегося кардиоцентра и затрагивает тему принятия нового закона. Но, несмотря на это, описываемое событие не теряет актуальности, так как читатели, особенно те, кого коснётся новый закон, наверняка, захотят узнать обо всех тонкостях законопроекта. А в этом тексте читатель получает информацию «из первых рук».

В тексте автор реализует микроцели:

- проинформировать читателя о прошедшем событии,
- придать значимость событию,
- повысить статус события.

Выявление микроцелей помогло сформулировать основную цель текста. Мы считаем, что адресант, создавая для адресата данный текст, хотел *показать значимость события для общества*. Соответственно, речевая стратегия данного текста – это стратегия «*показа значимости события для общества*».

Данная стратегия включает ряд тактик:

- «именование события»,
- «уточнение отдельных параметров события»,

- «описание личных ощущений участника события»,
- «усиление значимости события».

Текстовые материалы для анализа

1. Славянский кубок

Воспитанники хореографической студии «Дети Магнитки» стали лауреатами I степени на VI Международном фестивале-конкурсе хореографического искусства «Славянский кубок», прошедшем в Санкт-Петербурге.

В фестивале приняли участие 57 хореографических коллективов из Республики Беларусь, Итальянской Республики, Китайской Народной Республики, Латвийской Республики, Эстонской Республики, а также представители Уральского, Приволжского, Сибирского, Центрального, Северо-Западного федеральных округов Российской Федерации, более 30 творческих коллективов Ленинградской области. В этом году фестиваль собрал две тысячи участников.

Основной задачей конкурса является формирование у детей и молодёжи культуры национальной коммуникации, патриотизма, толерантности, любви к родине, родному краю, а также воспитание любви и уважения к традициям и духовным основам народа.

Ребята хореографической студии «Дети Магнитки» под руководством Светланы Поповой и Юлии Талапиной стали лауреатами I степени в двух номинациях: эстрадный и современный танец.

Коллектив «Дети Магнитки» приглашён в Италию в школу современного танца для представления мастер-класса и обучения хореографии у педагогов международного уровня (Газета «Магнитогорский металл». 07.04.2016).

2. Решение губернатора

Губернатор Борис Дубровский на встрече с активом ветеранов Челябинской области озвучил решение, согласно которому единовременную выплату получают все южноуральцы, достигшие пенсионного возраста.

В заседании областного совета ветеранов в Челябинске участвовали свыше 600 человек – ветеранский актив всех муниципалитетов региона. Губернатор отметил, что всегда с волнением выступает перед аудиторией пожилых людей и это мероприятие – не исключение: «Многие присутствующие знают меня,

вижу в зале ветеранов из Магнитогорска. Я для них как был учеником, так и остаюсь».

– Несмотря на то, что бюджет в этом году у нас дефицитный, его текущее состояние и дополнительные доходы позволяют правительству принять решение о соцвыплате каждому пенсионеру по возрасту ко Дню пожилых людей, – сказал губернатор. – Размеры выплаты – от 600 до 1000 рублей на человека.

Единовременную соцпомощь людям, достигшим пенсионного возраста, в Челябинской области оказывают с 2006 года. В 2015 году на эти цели из областного бюджета будет направлено более 600 млн. рублей.

День пожилых людей отметят первого октября, выплаты будут производить в течение всего месяца. Материальную помощь получают женщины старше 55 и мужчины старше 60 лет, проживающие и получающие пенсию на территории региона, – всего примерно 850 тысяч пенсионеров (Магнитогорский металл. 27.08.2015).

3. Книги поколений

В универсальной массовой библиотеке, расположенной в Левобережном дворце культуры имени С. Орджоникидзе, прошла неделя детской книги под названием «В стране Агнии Барто».

Выбор темы актуален: в этом году отметили 110-летие со дня рождения замечательной детской писательницы.

– На произведениях Агнии Барто выросло не одно поколение мальчишек и девчонок, – говорит ведущий библиотекарь детского отдела Светлана Гришняева. – Её стихи, без преувеличения, знают все: «Мы с Тamarой», «Кто не знает Любочку», «Наша Таня громко плачет», «Лёшенька, Лёшенька, сделай одолжение» и другие. Поэтому встречи прошли под девизом «Читаем вместе»: хотелось привлечь не только ребят, но и взрослых.

Настоящим событием стал праздник «Давайте знакомые книжки откроем», на который друзья библиотеки пришли целыми семьями: юные читатели со своими братьями и сёстрами, мамами и папами, бабушками и дедушками. Звучали любимые всеми с детства стихотворения писательницы, причём в самой неожиданной форме. К примеру, семья Рыбаковых – Алёна Сергеевна, Руслан Рамисович, Никита и Виктория – разыграли интересный спектакль по стихотворению «Катя», подготовили реквизит, переодевались в ге-

роев произведения. Очень артистично бабушка Наталья Борисовна Скипина и внук Андрей Ступин рассказали «Про Вовку, черепаху и кошку». Семья Кушнир – Людмила Николаевна и Артём – читали любимые стихотворения Агнии Барто. Словом, «поэтическая карусель» удалась на славу. Все участники недели детской книги, прошедшей в универсальной массовой библиотеке, получили памятные подарки – книги (Магнитогорский металл. 07.04.2016).

Практические занятия № 6-7

«Типологии толерантных/интолерантных коммуникативных стратегий и тактик»

План

1. Виды коммуникативных стратегий и тактик в аспекте толерантности:

- а) стратегии и тактики толерантного речевого поведения,
- б) стратеги и тактики интолерантного речевого поведения.

2. Тактико-стратегический подход к анализу публицистической речи теле-, радиоведущих и героев программ:

- а) эмоциональные реакции партнёров по общению и тактики, избираемые ими для выражения своих интересов;
- б) речевое поведение журналистов в аспекте толерантности;
- в) коммуникативные тактики политиков, реализующие прагматическую установку на толерантное отношение к мнению другой стороны.

Задание 1.

В научной и учебной литературе присутствует большое количество классификаций толерантных/интолерантных коммуникативных стратегий и тактик. В диссертационном сочинении А.В. Ланских [Ланских 2008] предлагается классификация кооперативных и конфликтных стратегий и тактик, которая обобщает существующие взгляды на толерантное/интолерантное речевое поведение. Изучите виды коммуникативных стратегий и тактик, а затем проиллюстрируйте их, используя диалоги участников ваших любимых телепрограмм.

Кооперативные коммуникативные стратегии и тактики

1. Стратегия солидаризации – демонстрация близости, общности, единодушия с коммуникативным партнёром (далее – КП):

- тактика выражения согласия (Я согласен с тобой, ты прав);
 - тактика присоединения к мнению КП (Я *думаю, считаю...*) как ты);
 - тактика создания Мы-общности (Ты и я заодно);
 - тактика противопоставления Они-общности (Мы хорошие – они плохие);
 - тактика демонстрации готовности к сотрудничеству (Я готов сотрудничать с тобой);
 - тактика призыва к совместному действию (Я предлагаю сделать это вместе);
 - тактика совета (Я говорю тебе, как поступить, потому что желаю тебе добра, и это будет хорошо для тебя);
 - тактика уверения (Я уверяю тебя в искренности/преданности/лучших чувствах);
 - тактика выбора общего кода общения (Я говорю так, как говорим все мы);
 - тактика интимизации (сокращения коммуникативной и физической дистанции);
 - тактика запроса утешения (Я хочу, чтобы ты успокоил меня, облегчил мои страдания);
 - тактика утешения (Я успокаиваю тебя, облегчаю твои страдания);
 - тактика запроса эмоциональной поддержки (Скажи, что поддерживаешь меня);
 - тактика эмоциональной поддержки (Я разделяю твои эмоции).
2. Стратегия искренности – демонстрация особого, доверительного, статуса межличностных отношений коммуникантов:
- тактика признания (Я говорю тебе нечто, что нельзя говорить всем);
 - тактика выражения эмоционального состояния (радости, досады, грусти, разочарования и т.д.) (Я говорю о том, что чувствую);
 - тактика выражения намерения (Я говорю тебе о том, что собираюсь сделать);
 - тактика обещания (в кооперативном общении обычно обещание чего-либо желаемого КП) (Я обещаю тебе нечто хорошее);
 - тактика самокритики (Я обвиняю себя и переживаю из-за этого);
 - тактика призыва к откровенности (Я прошу тебя рассказать мне о сокровенном).

3. Стратегия повышения статуса коммуникативного партнёра – самокоррекция «Я-темы» в пользу речевого «Я» собеседника:

– тактика выражения заинтересованности содержанием речи КП (Мне интересно то, о чём ты говоришь);

– тактика предложения/развития темы, относящейся к экспертной зоне коммуникативного партнёра (Мне интересен ты и всё, что с тобой связано);

– тактика похвалы (Я оцениваю тебя/то, что относится к тебе (поступки, действия, продукты деятельности, принадлежащие КП предметы, родственников и близких), положительно);

– тактика гиперболизации эмоциональной реакции (преимущественно позитивной) (Я показываю тебе, что твои слова вызвали у меня сильные эмоции);

– тактика комплимента (Я говорю тебе нечто хорошее о тебе).

4. Стратегия самопрезентации – моделирование образа говорящего:

– тактика самохарактеризации (Я говорю о своей жизненной позиции);

– тактика понижения собственного статуса (Я подчёркиваю свою непримечательность/представляю себя менее значимым, чем являюсь на самом деле);

– тактика самоиронии (Я иронизирую над собой);

– тактика цитирования чужого мнения, содержащего позитивную оценку говорящего (Я говорю о том, что другие позитивно оценивают во мне).

5. Стратегия создания позитивной тональности общения – создание позитивной тональности общения:

– тактика выражения положительного эмоционального состояния (Я говорю о том, что мне хорошо);

– тактика шуток (Я шучу по поводу, не задевающему личности (не оскорбляющему) КП);

– тактика позитивной констатации (Я положительно оцениваю нечто, имеющее отношение к ситуации общения).

Конфликтные коммуникативные стратегии и тактики

1. Стратегия понижения статуса коммуникативного партнёра – создание негативной концепции личности КП:

- тактика обвинения (Я говорю, что ты поступаешь плохо/неправильно);
- тактика осуждения (Я оцениваю твои поступки неодобрительно, выражаю неприятие твоего поведения);
- тактика обличения (Я говорю нечто, что делает явными твои неблагоприятные действия, цели, мотивы);
- тактика оскорбления (Я говорю нечто обидное для тебя, глубоко задевающее тебя);
- тактика укора (Я выражаю сожаление по поводу твоего поведения);
- тактика упрёка (Я указываю тебе на твой проступок (неуместность твоего поведения) и хочу, чтобы ты почувствовал вину);
- тактика насмешки (Я говорю в твой адрес шутку и хочу, чтобы она была обидной для тебя).

2. Стратегия самопрезентации – моделирование образа говорящего:

- тактика демонстрации личного превосходства (умственного, морального) (Я показываю, что считаю себя лучше тебя (остальных));
- тактика демонстрации собственной правоты (Я подчёркиваю, что я прав).

3. Стратегия доминирования говорящего – несанкционированное присвоение доминирующей роли (социальной, коммуникативной):

- тактика демонстрации равнодушия, презрения (тактика демонстрации негативных эмоций по отношению к КП и его словам);
- тактика приказа (Я говорю, чтобы ты сделал то, что я хочу, потому что думаю, что ты обязан сделать это);
- тактика угрозы (Я выражаю намерение вести себя во вред твоим интересам, если ты не будешь выполнять требуемое);
- тактика игнорирования слов КП (Я игнорирую твои слова);
- тактика запроса возражений (Я хочу знать, есть ли у тебя возражения относительно сказанного мной; думаю, что ты не можешь мне возразить);
- тактика замечания (Я указываю тебе на неправильность твоего поведения, так как имею на это право);
- тактика разрыва контакта (Я отказываюсь от дальнейшего общения с тобой).

4. Стратегия коммуникативного противостояния – противопоставления своего и чужого коммуникативного пространства:

– тактика выражения неприятия слов КП (Мне не нравится то, что ты говоришь, я отношусь к твоим словам/поведению с сомнением, неприятным удивлением, скепсисом);

– тактика неприятия речевой манеры (Мне не нравится то, как ты говоришь);

– тактика выбора контрастного кода общения (Я говорю не так, как мы привыкли);

– тактика выражения несогласия (Я не согласен с тобой);

– тактика дистанцирования (Я показываю своё равнодушие по отношению к тому, кого осуждаю; подчёркиваю, что не хочу иметь с этим человеком ничего общего).

5. Стратегия создания негативной тональности общения – создание негативной тональности общения:

– тактика создания негативной тональности общения (Я показываю, что испытываю негативные эмоции);

– тактика негативной констатации (Я негативно оцениваю нечто, имеющее отношение к внешней ситуации общения (но не к личности КП)).

Задание 2.

Проанализируйте речевое поведение участников диалогов с точки зрения категории толерантности. Какие коммуникативные стратегии используют коммуниканты? Какой цели соответствует каждая стратегия? Выделите тактики, обуславливающие гармонию/дисгармонизацию взаимодействия.

Текст 1.

Ситуативный контекст: в гости к участникам реалити-шоу «За стеклом» приходит модный в молодёжной среде писатель Владимир Сорокин (В.С). Макс Касымов (М.), Маргарита Семенякина (М.С.), Жанна Агагишиева (Ж.) встречают гостя у дверей; Денис Федянин снимает писателя на видеокамеру, что в данной ситуации является способом демонстрации отношения к гостю. Границы коммуникативных фрагментов обусловлены монтажом.

КОММУНИКАТИВНЫЙ ФРАГМЕНТ 1

М.С. (В ОТВЕТ НА НЕДОУМЁННОЕ ВЫРАЖЕНИЕ ЛИЦА СОРОКИНА, ВЫЗВАННОЕ ТЕМ, ЧТО ДЭН ВЕДЁТ ВИДЕОСЪЁМКУ С ПОМОЩЬЮ РУЧНОЙ КАМЕРЫ): Денис/с камерой...

М.: Да/ это так/ последствия начались...(ИРОНИЧЕСКИЙ КОММЕНТАРИЙ МАКСА ВЫЗВАН ТЕМ, ЧТО «КВАРТИРА» УЧАСТНИКОВ – ЭТО СЪЁМОЧНАЯ ПЛОЩАДКА, ОБОРУДОВАННАЯ ВИДЕОКАМЕРАМИ И МИКРОФОНАМИ, СПЕЦИАЛЬНОЙ НЕОБХОДИМОСТИ ФИКСИРОВАТЬ ВИЗИТ СОРОКИНА НА КАМЕРУ НЕТ)

(СОРОКИН ОСМАТРИВАЕТСЯ)

М.С.: Пойдёмте с нами!

М. (ПОКАЗЫВАЕТ): Здесь наш тренажёрный зал//

В.С.: Отлично...

(В РУКАХ СОРОКИНА КНИГИ)

М.: Давайте/ я у вас это отберу...

В.С.: Да я вам сейчас подарю!// А у вас тепло//

М.С.: У нас жарко...

(ЗАХОДЯТ В КУХНЮ)

М. (О ШАМПАНСКОМ, КОТОРОЕ ПРИНЁС С СОБОЙ СОРОКИН): Шампанское! Давно не пили!

(МАКС НАЧИНАЕТ ОТКРЫВАТЬ ШАМПАНСКОЕ. ВСЕ РАССАЖИВАЮТСЯ)

В.С. (ВЗДЫХАЕТ): Ну/ как вообще/ себя чувствуете-то?

М.: Ничего [ничо]...

Д.: По-разному...

(ПАУЗА)

В.С.: Так что/ я согласился прийти сюда/ в общем/ потому/ что я/ как бы всю жизнь себя чувствовал/ вот/ неким подопытным кроликом/ только у меня клетка больше/ вот эта планета наша/ такая клетка//

Ж.: Просто у нас жизнь такая/ мы все кролики/ что здесь/ что там...

В.С.: Ну вот/ как раз этот проект должен был доказать...

Ж.: Ну/ да//

В.С.: Хотя...

М.: Я думаю/ (НРЗБ.)

В.С.: Хотя/ вот многие ...

(ДЕНИС ПОМОГАЕТ МАКСУ ОТКРЫТЬ ШАМПАНСКОЕ. УВИДЕВ, ЧТО ДЕНИС НАЧИНАЕТ ВЫКРУЧИВАТЬ ПРОБКУ ИЗ

БУТЫЛКИ, МАРГО УБЕГАЕТ ИЗ-ЗА СТОЛА. ПОСЛЕ ТОГО КАК ДЕНИС ПРАКТИЧЕСКИ БЕСШУМНО ОТКРЫВАЕТ БУТЫЛКУ, ВОЗВРАЩАЕТСЯ)

В.С. (НЕ ОБРАЩАЯ ВНИМАНИЯ НА МАРГО):... очень скептически относятся...

М.С.: ...К этому...

В.С.: Да/ да/ да/ особенно мои друзья многие/ осудили/ что я сюда пришёл... [Ланских 2008].

Текст 2.

Ситуативный контекст: М.К. и Д. обсуждают минувшее голосование. М.К. утверждает, что Д. был готов продать право голосования, нарушая тем самым предварительную договорённость между игроками. Д. уверяет М.К. в обратном.

Д.: Ну/ Максим/ сейчас [щас] ты уже неправ/ это раз/ а во вторых/ давай/ Макс/ ты немного тормознёшься!

М.К.: Нет/ Дэн/ тормознуться надо тебе / понял? Однозначно!

Д.: Давай без < понял >! Однозначно/ без < однозначно >!

М.К.: Тебе здесь ещё 2 недели тусовать/и мне тоже/ Поэтому/ Будь добр/ нормально себя веди!

Д.: Ну/ Макс/ у меня реакция такая же/ <будь добр>! (СМОТРИТ ИСПОДЛЮБЬЯ) всё-таки/ постарайся тоже//

М.К. (УХОДИТ В КУХНЮ): Дэн/ я тебе нормально говорю просто//

Д.: Макс/ты ведёшь уже себя просто как Жанна/ тебя пугает что-то или что-то?

М.К.: Подожди/ почему как Жанна/ ничего меня не пугает//

Д.: А чё ты/ Не/ ну подожди/ давай поговорим//

М.К.: Я не играл в какую-то там игру/ я реально назвал просто имя/ и всё! Когда я слышал/ как ты там говоришь/ что готов продать практически/ и у меня во всяком таком такое впечатление сложилось...

Д.: Чево/ чево/ чево/ чё?

М.К.: У всех здесь сложилось такое впечатление/ что ты продаёшь голос/ все просто схватились за голову//

Д.: Когда я сказал пять тысяч?

М.К.: Да когда тебя начали вырубать из эфира/ ловить на слове//

Д.: Не/ не/ не// Смотри/ мне сказали/ тысяча рублей/ да? Точнее тысяча долларов// Потом я говорю/ <пять тысяч>// <пять тысяч рублей>// я такой слушаю/ и говорю/ <ну не/ ребя>/ я хотел начать стартовую цену с пяти тысяч долларов/ всё-таки смогут они назвать эту цену? Не/ Макс/ о чём ты говоришь? Но если бы они назвали/ (ПОСТЕПЕННО ПОВЫШАЯ ГОЛОС)/ вот если б они назвали/ не/ вот если б я сказал! Если б я сказал/ что продаю за эту цену свой голос/ (КРИЧИТ) вот тогда ты бы мне предъявил/ и я б тогда сказал/ да/ я лох/ я продался! В чём дело/ я не понял? Какие проблемы-то?

М.К.: Да я б ничё не предъявлял тогда/ я бы уже ушёл просто-напросто отсюда и всё//

Д.: В чём дело Макс/ что [чо] ты выпендриваешься/ я вообще не понял! В чём у тебя проблемы/

М.: Что [чо] ты орёшь?

Д.: Я тебя тоже не понимаю!

М.К. (ПОДЧЁРКНУТО СПОКОЙНО): Что [чо] ты кричишь?

Д.: Это как знаешь/ как называется/ вот мне также всё время говорили/ Дэн/ ты сначала наезжаешь/ потом разбираешься/ да//

М.К.: И что [чо]?

Д.: Если бы я хотел продать сейчас я реально бы продал/ пофиг какой результат/ и с пятью штуками ушёл с улыбкою бы/ понимаешь?

М.К.: Нуу/ Дэн... Улыбка улыбкою...

Д.: Понимаешь? Честно! Улыбка/ улыбкою/ но ты смотри на реальные вещи/ что произошло/ каков результат/ без всяких вот этих <мы уж думали/ продашь/ не продашь>//

М.К.: И с гарантией какой?

Д.: С какой/ какой/ ты разговаривал с человеком/ который разводил сейчас [щас] тебя? Нет/ ты слушал сидел!

М.К.: Ну/ все тупо слушали сидели//

Д.: Когда все эти людишки начали кричать все это/ это полный развод/ с продюсерами/ с директорами советоваться началось/ они понимали/ что я не хочу продавать голос/ я просто назвал цену и всё// потом начали эти торги//

М.К.: Но тебя могли просто вырубить из эфира/ то что ты сказал своё слово и всё//

Д.: Если бы я сказал/ пять тысяч долларов/ продано/ тогда бы поймали//

М.К.: Ты сказал да//

Д: Я не сказал да//

М.К.: Ты сказал да/ я встал начал одеваться!

Д: Ты что [чо] гонишь!

М.К.: Ты что [чо] гонишь/ я тебе говорю/ как было! [Ланских 2008].

Задание 3.

Проанализируйте речевое поведение участников телепрограмм. Выявите стратегии, тактики, использованные журналистами и их собеседниками, и ответьте на вопросы:

- Какие тактики давления на собеседника для достижения коммуникативной цели используют журналисты?
- Присутствует ли в речи журналистов ориентация на сохранение лица собеседника?
- Применяют ли политики тактики противодействия и уклонения для сохранения своего имиджа в официальном публичном общении?
- Насколько широк репертуар коммуникативных стратегий и тактик политиков?
- Соответствует ли образ тележурналистов и политиков идеалу толерантного собеседника?

1. Фрагмент Прямой линии с Владимиром Путиным

В. Кораблёва: Давайте я покажу Вам, как всё устроено. Телефонистка в данный момент принимает звонок. Мы видим, что этот звонок из Омской области. Кстати, это видеозвонок, и вот девушка, которая хочет задать вопрос. Видно, что этот звонок про дороги.

В. Путин: Давайте послушаем.

В. Кораблёва: В этом году просто шквал звонков про дороги. Давайте послушаем, что она хочет спросить.

В. Путин: Да, пожалуйста. Про дороги – это значит, без разогрева мы с вами сегодня будем работать.

Вопрос: Здравствуйте, Владимир Владимирович! Меня зовут Екатерина, я представляю граждан Омской области, Омска. У нас проблема, вопрос такой, один из немаловажных, – это наши дороги. Посмотрите, пожалуйста, в каком они у нас состоянии: яма на яме. У нас машины ломаются, колёса отваливаются.

Власть никак не реагирует на наши проблемы, просьбы. Мы устраиваем акции, петиции – власть мимо проходит. У нас нет ни дорог для граждан, ни велодорожек, вырубаются деревья, грязь.

В. Кораблёва: А это центр города или окраина?

Вопрос: Это центр города. Вот метро долгожданное, которое ждёт весь город, которое просто не строится. Нам говорят, что когда-нибудь оно построится.

Владимир Владимирович, у города Омска скоро 300-летие, это знаменательная дата. Все граждане надеются, что хотя бы к этому празднику наш город будет благоухать – с дорогами, в зелени, о чём мы очень просим. Спасибо Вам большое.

В. Путин: Как Вас зовут? Она меня слышит?

В. Кораблёва: Да, она Вас слышит. Вы можете говорить.

Реплика: Меня зовут Екатерина.

В. Путин: Катя, проблема действительно обострилась, как ни странно, потому что некоторое время назад мы создали региональные дорожные фонды и направляем туда значительное количество ресурсов. Но в последнее время – я вчера смотрел вопросы, целый день этим занимался – по дорогам в этом году, по состоянию дорог, очень много вопросов.

И, видимо, не случайно. Потому что, когда я увидел структуру вопросов и что дорожная тема занимает там очень большое, значительное место, обеспокоенность у людей большая, и не только в Омской области, в Омске, но и других регионах Российской Федерации; посмотрел, как тратятся эти дорожные фонды, выяснилось, что денег там, в общем-то, и немало, но очень много средств уходит нецелевым образом на решение других задач.

И в этой связи, мы с Правительством ещё подумаем, но я считаю, что, конечно, надо будет, первое, «окрасить» расходы из дорожного фонда, против чего раньше всегда возражали руководители регионов Российской Федерации. Потому что это было для них и является до сих пор определённым загашником, что ли, из которого можно взять средства на другие цели, потому что это не запрещено законом. Нужно «окрасить» эти средства и сделать так, чтобы средства шли именно на дорожное строительство или на капитальный ремонт, тем более что на капитальный ремонт из дорожных фондов расходуется не больше, чем 10 процентов сегодня. Первое.

Второе, что можно сделать оперативно и дополнительно. В этом году принято решение увеличить акцизы на моторное топливо на два рубля. Изначально мы планировали, что все эти деньги пойдут как раз в региональные дорожные фонды, но Минфин,

сейчас стало известно, в силу известных сложностей с бюджетом (Минфину тоже нелегко приходится, чтобы сбалансировать бюджет, об этом мы ещё поговорим) планирует забрать эти два рубля в федеральный бюджет. Думаю, что здесь нужно найти компромисс и как минимум один рубль всё-таки оставить в дорожных фондах регионов Российской Федерации. Это примерно около 40 миллиардов рублей, и в целом это, надеюсь, повлияет на качество дорог.

Но что касается Омска, то, конечно, нужно к 300-летию привести город в порядок и тем более дорожную сеть. Для этого необходимо и в регионах Российской Федерации переходить на то, что сейчас делается на федеральном уровне. Имеются в виду так называемые контракты полного цикла: от строительства дорог до их обслуживания и ремонта – так, чтобы фирма была заинтересована в качестве работы изначально. Для начала, наверное, такие меры нужно принять, и думаю, что в ближайшее время мы это и сделаем.

Е. Рожков: Возможно, к этой теме мы ещё вернёмся. Начало положено. Предлагаем переместиться в студию. Нас там уже ждут.

В. Путин: Спасибо. Да.

<...> **Е. Рожков:** Итак, Россия пережила ещё один сложный год своей истории: санкции Запада, обвал цен на нефть. Всё это просто не могло не сказаться на российской экономике. И статистика показывает, что впервые за многие годы в стране зафиксирован спад производства, снижаются зарплаты и сокращаются рабочие места. Но, несмотря ни на что, а может быть, даже и вопреки всему этому российская экономика выстояла, и она не «порвана в клочья», как говорил и пророчил Ваш коллега Барак Обама.

В. Корablёва: Безусловно, за минувший год в нашей жизни было и хорошее. Но такова уж специфика нашей программы, что о хорошем люди обычно не спрашивают, а спрашивают как раз о том, что беспокоит, о том, что не получилось. Ведь для граждан России «Прямая линия» – это главный способ разобраться с тем, что действительно тревожит.

Готовясь к этой программе, мы просмотрели огромное количество вопросов, и их значительная часть касается экономики, причём не столько экономики в глобальном смысле, сколько в более узком. Ведь каждого в первую очередь волнует его личный бюджет, а многим пришлось его пересмотреть, и люди стали экономить.

Е. Рожков: Давайте сразу, что называется, ряд вопросов на злобу дня. Они приходят к нам и в СМС, как говорили, и через интернет.

Людмила Сафронова из Москвы спрашивает про цены, естественно, про цены: «В прошлом году я покупала продукты на всю семью, на неделю я тратила 5 тысяч рублей. Спустя год, то есть сейчас, это не меньше 10 тысяч, то есть получается, в два раза больше, а вот Правительство говорит, что инфляция 12,5 процента в год. Так кому верить всё-таки, Правительству или чеку из магазина?»

В. Путин: И чеку, и Правительству, и скажу почему. Здесь нет никакого противоречия. Правительство говорит о средней инфляции по году, но она не 12,5, она 12,9 процента. Что касается вклада в инфляцию различных составляющих, то рост цен на продукты питания является существенным в этом смысле. В прошлом году, особенно в начале, цены подросли существенным образом, где-то, по-моему, на 14 процентов, но в третьем квартале прошлого года цены на основные продовольственные группы даже снизились. В начале этого года рост составил где-то 2,2 процента, поэтому Правительство нас не вводит в заблуждение, так и есть действительно. 12,9 процента – это немало.

Но на продовольствие нужно обратить особое внимание. В известной степени рост цен на продовольствие – это, честно говоря, и «рукотворный» результат. Почему? Потому что мы же в качестве ответных мер на санкции Запада ввели ограничение на ввоз продуктов питания из-за границы. Мы сознательно пошли на этот шаг, имея в виду, что это создаст условия для развития нашего сельского хозяйства, освободит рынок. Так и получилось.

На фоне общего падения ВВП в 3,7 процента и промышленности в 3,4 сельское хозяйство выросло на три процента. Это существенная составляющая нашей экономики и жизни людей, потому что на селе проживают, напомню, 40 миллионов граждан Российской Федерации.

Но и в целом, что называется вдолгую, мы исходим из того, что это даст позитивный, безусловно, эффект: повысит нашу продовольственную безопасность, создаст нормальные условия, улучшит условия для жизни на селе, поскольку перспективы будут улучшаться. Поэтому, надеюсь, даже почти уверен, что это временное явление и постепенно, по мере насыщения рынка российским, отечественным продовольствием, будут снижаться и цены. Во всяком случае они будут стабилизироваться, сейчас мы это как раз и наблюда-

даем. Но в целом, конечно, я прекрасно понимаю, отдаю себе отчёт в том, что для людей, потребителей – всё-таки для них это нагрузка.

В. Кораблёва: А вот как раз: «Все в России начали экономить. На чём стали экономить лично Вы? Тамара Георгиевна, Москва».

В. Путин: На времени, это самое дорогое, что у нас есть.

(Прямая линия с Владимиром Путиным. 14.04.2016. Режим доступа: <http://kremlin.ru/events/president/news/51716>)

2. Фрагмент передачи «Русский вопрос»

К. Затулин: Недавно, выступая на Мюнхенской конференции по безопасности, председатель нашего правительства Дмитрий Анатольевич Медведев сказал, что мир скатывается к новой Холодной войне. Ну, вы были на этой конференции и знаете, как было встречено это заявление. Оно было встречено по-разному. Так вот, для того чтобы опять прав был Дмитрий Анатольевич или нет, давайте разберемся: что же такое «холодная война»? Что мы понимаем под этим термином?

Федор Лукьянов (Председатель президиума совета по внешней и оборонной политике, политолог): Ну, есть два толкования: одно строгое, одно, скажем так, публицистическое. В строгом понимании мы к ней не скатываемся и скатиться уже никогда не сможем, потому что холодная война была совершенно уникальным периодом...

К. Затулин: Определенный исторический период?

Ф. Лукьянов: Определенный исторический период, и в характеристике, которые тогда неожиданно стали возможным, их не было никогда раньше, и думаю, не будет никогда после. Вот эта вот жёсткая двуполярность и способность соблюдать баланс, основанный на ядерном сдерживании, увы, я думаю, что, увы, потому что это была, как ни странно, пожалуй, самая стабильная система из всех, которые когда-либо существовали, ну, в общем, это уже недосягаемо. Если говорить...

К. Затулин: То есть вот главное в этом определении то, что должен быть баланс?

Ф. Лукьянов: Да, конечно, это был паритет. Паритет, который строился на многих основаниях, но цементировался ядерным устрашением. Значит, в более широком таком, метафорическом смысле, – то, что, собственно говоря, имел в виду Дмитрий Медведев – ну, ментально, пожалуй, мы скатываемся или скатились даже уже, я бы сказал. Но ситуация сейчас, на мой взгляд, хуже,

чем в холодную войну, потому что в холодную войну при наличии острейших идеологических противоречий и неприязни взаимной, существовало своего рода уважение к сопернику. Вот сейчас я бы сказал, что этого нет. Ни с той стороны, ни с этой.

К. Затулин: Все-таки у нас на официальном уровне, Путин это...

Ф. Лукьянов: Да, на официальном нет. Совершенно верно.

К. Затулин: Все время подчёркивается, – Путин об этом говорил, – что «вот я с теми государственными деятелями, с которыми я должен вести диалог, я никогда не опускаюсь до оскорблений».

Ф. Лукьянов: Да, это, это правда, это правда.

К. Затулин: Вот эти государственные деятели почему-то это делают. Там, то они экономику России порвут в клочья, то они там Путина должны замочить, как говорил... примерно так высказывался бывший австралийский премьер.

Ф. Лукьянов: Ну, да, да.

К. Затулин: И канадский тоже.

Ф. Лукьянов: Это опасно. Потому что, скажем, глубокое убеждение американской и западной стороны, ну, многих с той стороны, что Россия – это угасающая в труху, значит, постепенно превращающаяся... остаток сверхдержавы. Ну, и, собственно, а что тогда? Ну, надо подождать или надо подтолкнуть – такого не было в разгар холодной войны, никто не ожидал того, что Советский Союз исчезнет или ослабеет. И более того, когда он...

К. Затулин: То есть к Советскому Союзу относились как к серьёзному врагу?

Ф. Лукьянов: Серьёзно, абсолютно верно, да. Более того, когда он таки исчез, для очень многих это стало абсолютной неожиданностью. Они, в общем, не ждали.

К. Затулин: Мне кажется, что сейчас, особенно после Сирии, как-то происходит пересмотр этого такого легковесного отношения к России, нет?

Ф. Лукьянов: В военном плане безусловно. Это уже произошло. В экономическом пока нет. К сожалению, есть некие основания, которые мы сами даём. Но, в целом, всё равно вот этого вот, ну, баланса, что ли, серьёзности – действительно, вы правильно говорите, не только уважение, просто серьёзность: можно ненавидеть, но воспринимать как реального и очень важного противника, – вот сейчас пока не устоялось. Плюс, конечно, в условиях явной эрозии

всех институтов, которые были в холодную войну построены, а сейчас вроде бы сохранились – ничего ж не исчезло, кроме Варшавского договора. А при этом, даже НАТО уже так не работает, как раньше. Так что тут, конечно, всё очень разъехалось <...>

К. Затулин: В прошлый раз холодная война закончилась всё-таки распадом Советского Союза. Вот возможна ли в нынешних условиях разрядка международной напряжённости и за чей счёт?

Ф. Лукьянов: Я думаю, что пока о разрядке говорить сложно. И дело не в нас и даже не в американцах, а в том, что вот вся среда мировая, она пришла в движение. На самом деле, вот американцы много говорили о демократизации, что демократия. Демократия пришла, только не так, как они думали – не в плане того, что много стало демократии в мире, а в том, что сами международные отношения стали плюралистичными и демократическими. Очень много участников. И поэтому вот эта вот напряжённость, она связана с неурегулированностью всей системы. Я думаю, что войны большой быть все-таки не должно, потому что сдерживающая сила ядерного оружия пока присутствует.

К. Затулин: Всё те же?

Ф. Лукьянов: Да. А вот серия региональных кризисов – совершенно необязательно, я надеюсь, что они будут связаны все с Россией, наиболее острый очаг – это, конечно, Азия, это Восточная, Юго-восточная Азия, все эти вот китайско-американские трения вокруг Южно-Китайского, Восточно-Китайского моря. Вот в процессе этих кризисов будет выковываться какой-то новый тип баланса.

Если он возникнет, вот тогда будет некоторая разрядка. Но эта разрядка не будет устойчивой, потому что многополярный мир, возвращаясь к тому, что мы уже говорили, он по определению динамичный.

Резюме К. Затулина: Мы не пытаемся Вас пугать и не сводим, как видите, все трудности современного мира к напряжённости между Россией и Западом. Есть, как говорят ученые люди, и другие точки бифуркации.

Но произошло повышение ставок. При всех наших проблемах, никто уже на Западе, как совсем ещё недавно госсекретарь Кондолиза Райс, не ёрничает по поводу ржавых российских крейсеров, вновь появившихся в мировом океане. Нас стали больше уважать, а значит, надо быть гораздо более внимательным и к друзьям,

и к врагам. И не поддаваться пению сирен, как это случилось с Михаилом Горбачёвым.

России никогда ничего не давалось легко, но очень многие из пророчивших ей скоропостижную смерть сами давно на кладбище («Русский вопрос». Передача № 120. 09.03.2016. Режим доступа: <http://materik.ru/institute/tv/detail.php?ID=22963>).

3. Фрагмент интервью с В. Жириновским на радиостанции «Эхо Москвы»

В. Жириновский: Потенциал партии – 30 [процентов]. 23 мы уже получали. И с учетом того, что власть понимает, что трудно уже исказить результаты и обещает, что это будут самые честные выборы. А если бы еще КОИБы поставили, на КОИБах у нас всегда в два раза больше. Поэтому 30% мы вполне можем взять.

А. Соломин (ведущий): А вы встречались...

В. Жириновский: И можем первое место занять даже. На втором бы «Единая Россия» – 29 и коммунисты – 15. И больше никто не пройдет.

А. Нарышкин (ведущий): А как же правительство будем составлять?

В. Жириновский: Это только партийные списки. А одномандатники всё перекроют, и у них снова будет 300. Вот в чём проблема. Они специально поменяли. Вы не заметили. Понимая, что по спискам им не победить, они напишут 40, реально будет 20, но количество депутатов будет больше.

А. Соломин: Так у вас сколько будет?

В. Жириновский: У нас будет сто максимум. А у них будет 300.

А. Соломин: А почему вы не пошли по этому пути? Тоже самовыдвиженцев ярких выставлять.

В. Жириновский: Почему мы должны унижаться и кого-то просить. Это же издевательство над демократией. Когда идут впереди известные люди, а сзади плетётся партия, которая вызывает больше отрицательного, чем положительного.

А. Соломин: А вы сказали об этом Владимиру Путину? У вас же была встреча с ним.

В. Жириновский: Я конкретно на эту тему не говорил, но в принципе на общей встрече я сказал, что одни партии типа «Справедливой России» подбирают мусор, который выгребают. Вот ЛДПР мы

выкинули – мошенники, воры, авантюристы. Они всё это подбирают к себе. Я не понимаю Миронова. Как ему объяснить, зачем он берёт воровку депутата из Архангельска. Уголовное дело уже пять лет в Архангельске. И он берёт. Или коммунисты поставили в Красноярске нашего одного из депутатов бывших. Мы их из партии исключили.

А. Нарышкин: А у вас в партии все с безупречной репутацией?

В. Жириновский: Никого не взяли чужого. Единственная партия. Коммунисты взяли. «Единая» меньше, но есть у них на местных выборах, нашего, в том числе, одного. «Справедливая Россия» вообще мусор собрала. «Родина», «Патриоты России», то есть все, как шакалы, там, где падаль есть, скорее прихватить. У нас самые чистые списки. Вот их должны объявить. В плане никакой связи с криминалом, почти нет никого с судимостью.

А. Соломин: А почему про вас говорят всё время другое. Говорят, что ЛДПР собирает в себе бандитов.

В. Жириновский: Никогда этого не было. Это они были в прошлом веке. 1999 год – выборы.

А. Соломин: Были.

В. Жириновский: Люди, у которых были судимости, и мы их всех вычеркнули. То есть первый список, они были, а который окончательно прошёл, мы пошли на выборы, там никого уже не было.

А. Соломин: А кто сейчас ваш электорат, например.

В. Жириновский: Сейчас самый широкий. Это уже социологи сказали, что ЛДПР единственная партия всего народа. Коммунисты всё-таки левые.

А. Нарышкин: Простите, какие социологи?

В. Жириновский: ВЦИОМ, типа ФОМ, прочие все, которые изучают общественное мнение.

А. Соломин: А вы не претендуете разве на левую аудиторию?

В. Жириновский: Частично левая, частично правая, частично националисты, частично консерваторы.

А. Соломин: Называется при этом либеральной, тогда как ваш электорат слово «либерал» ненавидит.

В. Жириновский: Это пропаганда сегодня. Также ненавидят слово «коммунист», «патриот», мы все слова испоганили. Вашу радиостанцию часто ругают. Потому что вы тоже выдерживаете слишком узкую линию. Два года вы меня не приглашали. Обиделись, всё.

А. Соломин: Да ну бросьте. Сколько раз, мы вам звоним постоянно.

В. Жириновский: И что? Звоните взять интервью. А сюда в студию боитесь. Я ответил на вопрос, вы чего надо убрали, а вот прямой эфир, как сегодня, это года два не было.

А. Нарышкин: Зато вы из телевизора не вылезаете. Я вас у Соловьёва и на прочих каналах вижу регулярно (Радиостанция «Эхо Москвы». 08.08.2016. Режим доступа: <http://echo.msk.ru/programs/beseda/1815762-echo/>).

Практические занятия № 8-9

«Речевое поведение журналиста в ситуации установления контакта с гостями и зрителями теле-, радиопрограммы»

План

1. Коммуникативные тактики ведущего теле-, радиопрограммы в ситуации установления контакта:

- а) этикетные тактики,
- б) имиджевые тактики,
- в) тактики привлечения внимания.

2. Речевое поведение ведущих в ситуации установления контакта и принципы толерантности:

а) соотношение целевых установок и принципов толерантности в контактоустанавливающих высказываниях ведущих теле-, радиопрограмм;

б) языковые средства выражения, маркирующие позитивное/негативное отношение к объектам и субъектам;

в) эффективные толерантные тактики в профессиональной деятельности журналистов.

Задание 1.

Прочитайте данные ниже фрагменты теле-, радиопрограмм и выявите коммуникативные тактики в речи журналиста. Подготовьте аргументированные ответы на вопросы:

- Какие тактики выполняют функцию установления контакта?
- Какие из них можно отнести к толерантным тактикам?
- Можно ли говорить о том, что используемые ведущим тактики полностью реализуют функцию установления контакта?
- Как бы вы начали общение с гостями телестудии?

Фрагмент 1.

Ведущий: Ну, а теперь мне хочется обсудить итоги первенства накануне финала, выслушать, может быть, какие-то прогнозы от наших гостей. Я представлю, здесь собрались Артем Франков, главный редактор журнала «Футбол», не раз уже приходивший к нам на эту тему разговаривать, здесь же Игорь Мирошниченко, который чаще в наших программах участвует как председатель Сумской областной организации «Свобода», но уже не в первый раз мы его используем как спортивного журналиста. Напомню: в прошлом Игорь был пресс-секретарём национальной Сборной Украины по футболу. Здесь наш гость из Москвы, он скорее присутствует в качестве страстного футбольного болельщика, специально приехал в Киев, чтобы посмотреть футбольный матч, это Михаил Михайлов, главный редактор газеты «Коммерсант», самой уважаемой и престижной газеты в России. Она, так сказать, отцовская по отношению к известной нам газете «Коммерсант Украина», представитель которой Валерий Калныш часто принимает участие в наших программах. Михаил также является шеф-редактором всего холдинга «Коммерсант». Миш, какой прогноз? Кто победит?

Михаил Михайлов: Сложно говорить, потому что обе команды набирали форму... матч. Если говорить честно, то, что ты сказал сегодня, повод к этому эфиру о том, что Испания стала машиной, и это было неожиданно... Испания стала машиной давно и давно к этому шла. И поэтому в том, что Испания вышла в финал, нет ничего удивительного... (Телеканал «Интер». Программа «Большая политика с Евгением Киселёвым». 29.06.2012)

Фрагмент 2.

А. Соломин: 20.05 в российской столице. Это голос Алексея Соломина. И Алексей Нарышкин сейчас его подаст. Добрый вечер.

А. Нарышкин: Добрый вечер.

А. Соломин: И мы рады приветствовать в нашей студии Владимира Жириновского. Владимир Вольфович наш давний коллега. Выступает очень много, рассказывает. Лидер ЛДПР, если кто не знает.

А. Нарышкин: Я сейчас лидера ЛДПР внизу на Новом Арбате видел, и безумная популярность. Все к вам подходят, как к музейному экспонату, фотографируются.

А. Соломин: А вы не устали от этого?

В. Жириновский: Тяжело. Потому что если здесь ещё не так много людей, на Манеж, там вообще идёт волна. От Америки до Японии, вся Россия. И люди хотят, я же не могу стоять там целый час или сколько-то. Но вы забыли сказать, что вы меня давно не приглашали. Вот эта заморозка на два года почти мне непонятна. Я всегда к вам с уважением, вас четыре Алеши.

А. Соломин: Вас вспоминаем регулярно.

В. Жириновский: Вы вспоминаете. Оскорбляете меня или пытаетесь как-то унизить. Колкость какую-то.

А. Нарышкин: С учётом вашей популярности, про которую я сказал, свидетелем которой я был, вы что думаете, получите осенью.

В. Жириновский: Второе место, стать второй партией и в процентах, конечно, не меньше 20. Потенциал партии – 30 (Радиостанция «Эхо Москвы». 08.08.2016. Режим доступа: <http://echo.msk.ru/programs/beseda/1815762-echo/>).

Фрагмент 3.

Собчак: Всем привет, в эфире программа «Собчак живьём», и сегодня у нас в гостях музыкальный критик Артемий Троицкий. Добрый вечер, Артемий!

Троицкий: Привет, Ксения!

Собчак: Ну, я все ваши звания решила не называть, так чуть-чуть сократить...

Троицкий: Тем более что у меня их и нет на самом деле.

Собчак: Ну, об этом мы тоже сегодня поговорим. Но начать я хочу с другого – с того, что шокировало общественность за последнюю пару недель: вся та история, которая стала известна благодаря вашей статье и переписке, опубликованной с Владом Монро. Давайте для наших телезрителей ещё раз в двух словах напомним, о чём идёт речь... (Телеканал «Дождь». Программа «Собчак живьём». 19.04.2013).

Фрагмент 4.

Сати Спивакова: Здравствуйте! В эфире программа «Нескучная классика и я, Сати Спивакова». Наша программа поможет вам понять и полюбить классическую музыку. В Древней Греции симфонией называли созвучие или пение в унисон. В средние века так именовали всю светскую музыку. Начиная с XVIII века и вплоть до наших дней симфонический жанр стал фундаментом классиче-

ской музыки. Так что же такое симфония? Будем говорить об этом с нашими гостями. А в гостях у меня дирижёр Павел Коган и музыкальный критик Артем Варгафтик. Здравствуй, Артём! Здравствуй, Павел! Приглашаю вас сегодня к разговору о том, что такое жанр симфонии. Причём хочу сразу предупредить, что, когда начинала готовиться к разговору, я отчётливо осознала, что это не на одну программу разговор, поэтому чтобы не скакать по верхам, ограничимся сегодня периодом от возникновения этого жанра и дойдём до начала XX века. Итак, давайте вспомним, что такое симфония, из чего она возникла, как строится... (Телеканал «Культура». Программа «Нескучная классика». 20.04.2013).

Фрагмент 5.

Юлия Таратута: Добрый вечер, в эфире программа «Говорите...» и я, её ведущая Юлия Таратута. Сегодня у нас в гостях Петр Офицеров... Даже не знаю, как вас представить, пожалуй, представлю вас по вашему месту работы. Но я подозреваю, что наши зрители знают вас в несколько ином качестве – вы бывший директор Вятской лесной компании, а если руководствоваться термином Следственного Комитета – вы «подельник» Алексея Навального. «Подельник», разумеется, закавыченное... Я вот с чего хочу начать... Сейчас в социальных сетях проходит акция: люди фотографируются с плакатами, на плакатах в основном написано «Дело Навального – это дело против меня». Вы единственный человек, который может утверждать это с полным правом (Телеканал «Дождь». Программа «Говорите!»). 15.04.2013).

Фрагмент 6.

Юлия Таратута: Добрый вечер, в эфире программа «Говорите...» и я, её ведущая Юлия Таратута. Сегодня у нас в гостях Алексей Комиссаров, глава департамента с очень длинным названием... по науке промышленности и предпринимательству. Да, это столичный департамент, у нас серия интервью со столичными чиновниками. Всем приятно посмотреть на них живьём. Вот, Алексей, мы тут готовились к эфиру и обнаружили, что Москва вошла в число городов с инновационным развитием. Для нас, наверное, это большая радость, потому что Москва находится на 73-м месте (Телеканал «Дождь». Программа «Говорите!»). 22.04.2013).

Задание 2.

В телепрограммах развлекательного характера, проанализируйте фрагменты, отражающие ситуацию установления контакта, и выявите коммуникативные тактики, используемые ведущими. Проведите сравнительный анализ речевого поведения ведущих данных программ и охарактеризуйте их речевое мастерство.

Задание 3.

Представьте себя ведущим одной из радио-, телепрограмм. Напишите, а затем произнесите текст, который вы бы произнесли в ситуации установления контакта с предполагаемой персоной, обязательно используйте изученные коммуникативные тактики. Стремитесь к толерантному общению.

Практические занятия № 10-11

«Речевое поведение журналиста в ситуации сбора информации»

План

1. Коммуникативные стратегии и тактики, реализуемые в ситуации сбора информации:

- а) коммуникативные стратегии и тактики вопрошания,
- б) коммуникативные стратегии и тактики добывания информации,
- в) коммуникативные тактики вопрошания и добывания информации в аспекте толерантности.

2. Эффективность/неэффективность коммуникативных стратегий и тактик речевого поведения журналиста:

- а) система критериев эффективности/неэффективности избранных журналистом стратегий и тактик (соответствие стратегии общим целям коммуникации; отнесённость стратегии к кооперативному типу; общее зрительское впечатление относительно того, добился ли журналист результата; выполнение риторического закона об удовольствии; невербальные сигналы, подтверждающие получение информации (анализ оптико-кинетической, паралингвистической и экстралингвистической подсистемы коммуникации);

- б) анализ эффективности/неэффективности коммуникативных стратегий и тактик, использованных журналистом в речи.

Задание 1.

Одна из главных профессиональных задач журналиста – сбор информации. Настоящий мастер своего дела должен уметь мотивировать собеседника на представление информации (просьбу развить мысль, аргументировать предположение и т.д.), получить сведения при уклонении от прямого ответа, предоставлении ложной информации, отказе отвечать, нежелании вообще вступать в коммуникацию. Познакомьтесь с классификацией коммуникативных стратегий и тактик вопрошания и добывания информации и выполните следующие задания.

- Проанализируйте выбранные вами тексты программ центрального и местного телевидения с точки зрения наличия в них коммуникативных стратегий и тактик вопрошания и добывания информации. Подберите собственные примеры к данным ниже видам коммуникативных тактик.

- Является ли предложенный перечень тактик исчерпывающим? Какие тактики могут его расширить и уточнить? Приведите соответствующие примеры.

- Соотнесите коммуникативные тактики вопрошания и добывания информации с коммуникативной категорией толерантности.

Стратегия вопрошания – получение от собеседника ответов на вопросы.

Тактики:

- открытого вопроса (например, *Что помешало Вам сделать это?*);

- закрытого вопроса (например, *Сколько Вам лет? Где Вы живёте?*);

- прямого запроса информации (например, *Расскажите мне немного подробнее о...*);

- риторического вопроса (например, *Вы хотите, чтобы Ваши сотрудники тратили 40 % рабочего времени впустую?*);

- вопроса о фактах (например, *Как возникла эта идея?*);

- альтернативного вопроса (например, *Вы будете использовать оборудование в офисе или на производстве?*);

- вопроса о мнениях, желаниях, установках (например, *Как бы Вы хотели, чтобы эта проблема разрешилась?*);

- уточняющего вопроса (например, *Что Вы имеете в виду?*);

– контрольного вопроса (повторение одного и того же вопроса с целью подтверждения правдивости ответов собеседника, например, *Почему Вы поступили именно так?*);

– зеркального вопроса (например, *Я правильно понял, что Вы считаете...* (следует повторение того, что сказал собеседник?));

– эстафетного вопроса (например, *А теперь несколько вопросов о...; А сейчас поговорим о другом*).

Стратегия добывания информации – получение от собеседника максимума информации.

Тактики:

– тактика «ближе к делу» (*И. Ургант: Чувствуется, что он сжимал что-то в кулаке, когда задавал этот вопрос. В. Познер: Ну...*);

– тактика «снятия» официального тона (*В. Познер: Повидимому, Вы очень активно этим занимались – пиаром каким-то, не знаю чем. Вот у меня на руке чужие часы, потому что я свои забыл, и как их снять – я не знаю. Ну ладно, чёрт с ними. Итак, vox populi таким образом у нас набрался, я хочу Вам задать эти вопросы*);

– тактика «соглашусь, чтобы продолжить» (*М. Жванецкий: А почему бы им не уехать за деньгами? Во-первых <...> В. Познер: Хорошо (... и т.д.)*);

– актуализации собственного ценностного отношения к предмету речи (*С. Кургиян: Да. Между мифом и враньём есть грань. Во-первых, не вполне ввали. В. Познер: Миф заключается совсем в другом. Миф заключается в том, что Илья Муромец слез с печи и одним махом-побивахом... А когда мне говорят, что Нарком продовольствия падал в обморок, а в это время он пил-ел, и это называется миф, Вы меня простите...*);

– тактика возврата к вопросу с изменением его формы (*В. Познер: Значит, Вы согласны с тем тезисом, что хоть в какой-то степени, но «Beatles» сыграли роль в развале? (вопрос приобретает закрытую форму, предполагающую однозначный и определённый ответ)*);

– тактика выдвижения контраргумента (*С. Кургиян: И Чубайс сказал когда-то: «Наворовали – и слава Богу. Может быть, их внуки будут порядочными людьми». Вы можете себе представить, что так может сказать какой-нибудь западный политик? В. Познер: Да, не сегодня. Но на самом деле те, кто когда-то наворовал, тоже в Америке, так называемые бароны индустрий,*

они наворовали и, причём, как следует. А их внуки стали очень приличными людьми);

– тактика выдвижения оппозиционного суждения (С. Кургинян: *Вне этики, порождённой протестантизмом или чем-либо другим. Любой страстью. Между прочим, я считаю, что в советском обществе такая страсть на ранних этапах была. В. Познер: Но её убили, будьте уверены);*

– тактика выдвижения собственного предположения (В. Познер: *Вообще фамилия «Ургант» – это что? Это остзейская фамилия?);*

– тактика высказывания противоположного мнения (В. Познер: *А может быть, эта женщина была права? Дайте людям нормально наестся, нормально одеться, нормально чувствовать себя и тогда, может быть, они начнут интеллектуально развиваться. Потому что пока я думаю только о хлебе, мне – ни до чего);*

– тактика высказывания своего мнения как запрос согласия/несогласия с ним (В. Познер: *Это классовое чутьё? А. Макаревич: Да. Безошибочное. В. Познер: У них это было в высокой степени развито);*

– тактика высказывания своего мнения как указание, «в каком направлении думать» (С. Кургинян: *Как, оказывается, я интересно и хорошо пишу. В. Познер: Да, и о себе – я бы сказал, неплохо? (запрос комментария на высказывание о себе, содержащемся в тексте);*

– тактика запроса обоснования неразвёрнутого мнения с помощью ссылки на авторитетный источник (В. Познер: *Согласны ли Вы с высказыванием, что первый миллион долларов не бывает честным, и с тем, что это особенно верно в отношении нашей страны?» И. Юргенс: Нет, я с этим не согласен. В. Познер: Но это Бальзак, по-моему, сказал);*

– тактика запроса обоснования неразвернутого мнения (С. Кургинян: *Сейчас объясню, почему. Потому что это, действительно, так. Я много чем завоевал право сказать именно так. В. Познер: Например?);*

– тактика интерпретации информации собеседника (В. Познер: *То есть, у Вас нет такого ощущения, что, в принципе, этот посыл справедливый не только для России, но вообще?);*

– тактика нагнетания закрытых вопросов (В. Познер: *А вы? А. Макаревич: Наверное, и мы. В. Познер: А Булат? А. Макаревич: Безусловно. В. Познер: Высоцкий?);*

– тактика намёка или подсказки (В. Познер: *То есть, у Вас нет такого ощущения, что, в принципе, этот посыл справедливый*

не только для России, но вообще? Первый миллион всегда чуть-чуть недочистенький);

– тактика нейтрального предъявления информации (В. Познер: *Готовится один документальный фильм на ВВС, называется так: «Как Битлы разрушили Советский Союз»...*);

– тактика обнаружения коммуникативных намерений адресата (С. Кургинян: *Это Сатин так сказал: «Работа – сделайте так, чтобы она была мне приятна. И тогда, может быть, я буду работать. А может быть, нет». В. Познер: Это Вы переворачиваете*);

– тактика оценки вопроса как имплицитная просьба серьёзно отнестись к ответу (В. Познер: *Следующий вопрос. Алексей Сергеевич Панкратов: «Иван, вы еврей? Если да, то объясните доступно, чем евреи отличаются от неевреев». Серьёзный вопрос, между прочим*);

– тактика повтора вопроса (В. Познер: *А чего ты не уехал от жлобства? М. Жванецкий: Ты понимаешь, самое главное, чёрт с ним, с голодом. <...> Вот от этого люди уезжают – невозможно было вынести. В. Познер: Но ты-то не уехал от жлобства?*);

– тактика поддержки беседы (С. Кургинян: *Регресс – это Римская империя времени упадка? <...> Что рано или поздно происходит? В. Познер: Варвары приходят. С. Кургинян: Нет, раньше возникают катакомбы...*);

– тактика подтверждения своей просьбы серьёзно отнестись к ответу (В. Познер: *Следующий вопрос. Алексей Сергеевич Панкратов: «Иван, вы еврей? Если да, то объясните доступно, чем евреи отличаются от неевреев». Серьёзный вопрос, между прочим. И. Ургант: Серьёзный вопрос от господина Панкратова. В. Познер: Да-да...*);

– тактика предъявления собственного мнения в форме резюмирующего вопроса (В. Познер: *Значит, песня, хотите Вы того или нет, или определённый жанр песни – это политическая штука? (после ряда неразвёрнутых ответов)*);

– тактика провокации (В. Познер: *Значит, Вы согласны с тем тезисом, что хоть в какой-то степени, но «Beatles» сыграли роль в развале? А. Макаревич: Колоссальную. В. Познер: А вы?*);

– тактика продолжения и завершения мысли собеседника (С. Кургинян: *Понятно. Но смысл-то заключается в том, что, во-первых, это наследники Цурюпы. Это не сам Цурюпа. Во-вторых, пока народ верил в то, что это так, он выигрывал в войне. А потом*

он всё снёс. В. Познер: *Согласен, конечно. А когда он понял, что ему ввали, вот тут уже настало...*);

– тактика промежуточного резюмирования (М. Жванецкий: *А почему бы им не уехать за деньгами? Во-первых, они уехали за деньгами – раз. Во-вторых, они уехали за хорошим оборудованием – два. В-третьих, они уехали за огромным уважением – три. В-четвёртых, они уехали туда, куда уже уехали многие. А это ж всегда вопрос стадный.* В. Познер: *Это уехали «за». А уехали «от»?*);

– тактика прямого вопрошания (М. Жванецкий: *И вот уезжали люди не за колбасой, они уезжали от жлобства. Слово «жлоб» – это примерно слово «хам».* В. Познер: *А чего ты не уехал от жлобства?*);

– тактика прямого вопрошания как развёртывание темы (В. Познер: *Я хочу Вам задать вопрос, пришло ли время спасать? Или оно уже прошло? Или оно ещё наступит?* (После разговора о том, почему гость называет себя спасателем России);

– тактика прямого вопрошания с переформулировкой вопроса (В. Познер: *Вопрос был поставлен: спасать – кого, что, пора, опоздали? Как Вы считаете?* (по прошествии рекламы);

– тактика расширения вопроса (В. Познер: *То есть, у вас нет такого ощущения, что, в принципе, этот посыл справедливый не только для России, но вообще?* (после вопроса «Согласны ли Вы с высказыванием, что первый миллион долларов не бывает честным, и это особенно верно в отношении нашей страны?»);

– тактика сужения вопроса (С. Кургиян: *Я считаю, что по всей стране существуют группы, которые хотели бы защититься от вирусов современной жизни.* В. Познер: *Вы можете назвать хоть одну?*);

– тактика сужения вопроса и «эмпатического» присоединения к адресату (А. Макаревич: *Когда я пытался выяснить <...> что здесь антисоветского?»* – «Нет, ну в целом, понимаете? <...> В. Познер: *А вот есть ли какая-то одна песня <...> наиболее трудная для прохода через эту цензуру? Цензура была самая реальная);*

– тактика требования ответа (В. Познер: *Вот скажите мне! (... и т.д.);*

– тактика уточнения информации собеседника (С. Кургиян: *Нет, дело же не в этом. Когда-то Вебер, великий социолог, сказал, что протестантская этика создала капитализм. И что вне этики капитализма не будет.* В. Познер: *Значит, вне протестантизма не будет?*);

– тактика цитации собеседника как запрос комментария (*В. Познер: Я, естественно, читал довольно много материалов о Вас. И я должен сказать, что меня очень заинтересовала Ваша самооценка: «В политике... (цитирует)»*);

– тактика цитации собеседника как повтор вопроса (*В. Познер: Но когда человек о себе говорит: «Я – спасатель», у меня это сразу вызывает какое-то чувство неловкости даже*).

Задание 2.

Прочитайте статью О.С. Иссерс «Стратегии речевой провокации в публичном диалоге» [Иссерс 2009], сделайте конспект, в котором постарайтесь перечислить виды коммуникативных стратегий и тактик провокационного интервью. Какие из них используются ведущими в данном ниже тексте? Насколько оправдано применение в диалоге с представителем конфессии стратегий и тактик, нарушающих принципы религиозной терпимости? Предложите толерантный вариант интервью на религиозную тематику.

Собчак & Красовский: Дорога к храму

Поклонная гора. В парке, за уродливой стелой, пристроился комплекс ритуальных сооружений. Православный храм, синагога, мечеть. В мечеть-то в поисках добра и красоты и направились наши герои.

– Тут разуваться надо? – испуганно прошептала Собчак, увидев ящик с обувью у входа.

– Да, конечно. Но не переживайте, у нас тут чисто, уборщица моет три раза в день.

И действительно, мечеть была больше похожа на дом нестарого мужчины с возможностями и даже определённым вкусом, скорее сформированным глянцевыми журналами, чем ниспосланным Аллахом.

Вот мраморная лестница, светлый кабинет, на полке – у стола – полная коллекция мужских ароматов Tom Ford. В министерском кресле по-турецки сидит совсем молодой человек. На столе вибрирует золотой айфон, на полу валяется – целое состояние – шёлковый персидский ковер.

Собчак: Какой у вас ценный ковёр.

Имам Шамиль Аляутдинов: Так, не особо. Иранский посол, кажется, подарил.

Собчак: Мне тут нравится. Это у вас золотой айфон? Покажите, я такого не видела никогда. Слушайте, это же круто, с символикой.

Имам Шамиль Аляутдинов: Итальянская фирма «Кавьяр», они делают и с Путиным, и с российским гербом. Они серийные, по-моему, по 99 штук. Я свой шестой супруге отдал.

Собчак: Давайте по порядку. Есть ли у вас статистика, сколько русских обращается в ислам ежегодно?

Имам Шамиль Аляутдинов: Такой статистики нет. Вообще, не поднимайте эту тематику, потому что очень часто её политизируют. Если говорить о русских по национальности, то было достаточно много людей, которые интересовались вопросами религии, ислама, и те, кто становились мусульманами, тоже были. Но если это люди уже в достаточно осознанном возрасте, то они обычно в своём окружении это не афишируют – очень часто ислам ассоциируется с чем-то негативным.

Собчак: Вот почему, кстати, так?

Имам Шамиль Аляутдинов: Я об этом очень много писал и говорил. Понимаете, я сам религиозно практикующий с 1986 года, и тогда ничего подобного не было. На территории Афганистана была такая своеобразная война между Советским Союзом и Соединёнными Штатами. У Штатов были свои интересы, у Союза были свои интересы. Стали появляться так называемые моджахеды, люди с определёнными идеологическими перекосами, то есть некие бесплатные солдаты для интересов Англии и Америки. И тематика терроризма была налажена буквально лет 15–16 назад. Я бывал на разных ток-шоу, цитировал из Корана, приводил чёткие, ясные цитаты, что ислам и терроризм совершенно несовместимы. В Коране даже написано: за подобные действия – смертная казнь. Терроризма никогда не было. А в последнее время, как раз вот с учетом нефтяных интересов, с учётом геополитических интересов Англии и Америки, это очень серьёзный бренд. Исламский терроризм – это, конечно, в первую очередь трагедия для мусульман, то есть гибнут-то мусульмане.

Красовский: Но всё-таки отношение евроатлантического мира к миру мусульманскому изменилось не потому, что США поддерживали моджахедов и появился терроризм, а потому, что произошла действительно серьёзная муслимизация Ближнего и Среднего Востока. Например, появилось исламское государство Иран.

Имам Шамиль Аляутдинов: Когда оно появилось? До этого в Иране ислама не было?

Красовский: Конечно, был, но там при этом было прекрасное светское государство с девушками, которые ходили в коротких

юбках. А проблема ислама, то есть восприятия ислама, появилась после того, как пришёл Хомейни.

Имам Шамиль Аляутдинов: Это вам так кажется.

Красовский: Считаете ли вы, что негативное отношение к мусульманам среди людей евроатлантической культуры, – а русские, безусловно, – это люди евроатлантической культуры, – связано с тем, что мусульмане навязывают своё представление о добре и зле всем людям вокруг?

Имам Шамиль Аляутдинов: Работая последние 18 лет, я общаюсь и с мусульманами, и с немусульманами. От всех самых разных людей, где бы я ни находился, в адрес ислама я слышу только хорошее: хорошо, что в исламе не пьют, что запрещено прелюбодеяние, что запрещены наркотики. Я не слышу того, о чём вы говорите, что ислам навязывает.

Собчак: Вот смотрите: я светский человек, я хочу жить по своим светским законам. И мне нравится, что мы живем в принципе в глобально светском мире. Я приезжаю в Индию, они соблюдают свои ритуалы, молятся своим богам, едят свою вегетарианскую пищу, но у меня нет ни одной проблемы найти там мясо в любое время, когда я хочу, выпить, когда я хочу, – они там тоже не пьют. То есть у них есть своя религия, но я с ней никак не соприкасаюсь. Я приезжаю в Израиль. Если я хочу идти на гей-парад, я иду на гей-парад. Хочу на пляже в купальнике полежать — никакие хасиды не прибегут и камнями меня не закидают. А потом я приезжаю в Чечню, и я понимаю, что я в купальнике пойти никуда не могу, выпить я не могу в ресторане, а как бы про гей-парады вообще говорить не будем. Почему ислам не может мирно сосуществовать с мини-юбками, с алкоголем в барах и так далее?

Имам Шамиль Аляутдинов: В России порядка 20 миллионов мусульман, но на то же самое спиртное это никак не влияет. Оно продаётся в обычных магазинах.

Собчак: В Чечне не продаётся.

Имам Шамиль Аляутдинов: Чечня... Вы тогда были ещё достаточно маленькой, когда там произошла та трагедия, которая произошла. И даже сейчас, когда вы приезжаете погостить и погулять, вы не видите, какое количество инвалидов и покалеченных людей там живут.

Красовский: Слушайте, вам не кажется, что вы сами с этого начали: за последние 30 лет в исламском мире происходит резкий уклон в религиозный экстремизм?

Имам Шамиль Аляутдинов: Англия и Америка тоже очень много сделали для этого.

Красовский: Англия и Америка что ли Иран с «Исламским государством» построили?

Имам Шамиль Аляутдинов: Идеологически. Почитайте историю Англии, как они управляли миром, как стараются влиять на него, да? Самые сильные спецслужбы – это Израиль, Англия, Америка. Все террористические группировки в основном базируются именно в Англии.

Красовский: То есть не в Саудовской Аравии, а в Лондоне «Аль-Каида» базируется? И «Исламское государство» в Лондоне?

Имам Шамиль Аляутдинов: Если вы помните, как раз в день выборов на второй срок Буша откуда ни возьмись появляется запись Усамы бен Ладена, которого ищут по всему миру и который прямо вот такое большое лицо. Сам бен Ладен говорит: если вы проголосуете за Буша, то я вам покажу кузькину мать и так далее.

Красовский: Ну не совсем так он говорил, но логика ваша понятна. То есть он был нанят ЦРУ, чтоб Буша поддержать?

Имам Шамиль Аляутдинов: Никогда по этому поводу сомнений не было. То есть чистой воды человек цээршный, который был воспитан в Афганистане теми же самыми цээршниками. Ну, просто вы с одной стороны изучаете мир.

Собчак: Ну, история нас рассудит. Давайте вернёмся к основной теме, которую мы здесь начали: что ислам – религия самая агрессивная, в смысле распространения того, во что вы верите.

Имам Шамиль Аляутдинов: Агрессия – слово, которое я никогда не слышал нигде и нигде в исламе. В мусульманской культуре такого нет, вообще даже таких слов не употребляют.

Красовский: При этом мы видим «Исламское государство», мы видим, как людям головы отрезают.

Имам Шамиль Аляутдинов: Нет, это к исламу никакого отношения не имеет. Отнесите это к Израилю, США.

Красовский: А есть какой-то лидер исламского мира, на котором, помимо Буша, Тэтчер, Оланда, Меркель, тоже лежит ответственность за то, что происходит сейчас в мусульманских странах?

Имам Шамиль Аляутдинов: Я часто говорю про Семью Саудовской Аравии, про многие правящие круги. На сегодняшний день все завязано на геополитике, на интересах определённого ко-

личества людей, которым если где-то нужно развязать войну, они её развязывают. Был недавно в Бишкеке, там встречался с человеком. Он говорит, что сейчас там поставили американским послом того, который организует все вот эти цветные революции. Только в одной Киргизии 14 тысяч вот этих разных американских фондов.

Красовский: Слушайте, я с огромным количеством людей общаюсь в своей жизни. И ни один человек в моей жизни, кроме мусульман, столько не говорит про Америку. Никогда никто, кроме мусульман, не говорит: во всём виноваты американцы. Ну, ещё русские теперь, это такая мода снова пришла в Россию.

Имам Шамиль Аляутдинов: Не Америка виновата во всем. Геополитика, нефть. В этом замешаны все, мусульмане, которым это выгодно, и немусульмане, которым это выгодно.

Собчак: Хорошо. Какое исламское государство с вашей точки зрения идеальное?

Имам Шамиль Аляутдинов: Где наиболее развита демократия.

Собчак: Назовите страну.

Имам Шамиль Аляутдинов: Я не знаю.

Собчак: Вы сказали, что много путешествуете. Вот где вы как мусульманин чувствовали себя с религиозной точки зрения лучше всего?

Имам Шамиль Аляутдинов: Я же в органах власти не бываю, в местном суде не бываю. Вопрос комфорта зависит от того, как вы к этому относитесь. Вот мы однажды на Мальте оказались с детьми, у меня трое было детей, маленькие. И вот в кафешке смотришь – везде сплошь пожилые люди сидят, молодёжи и детей вообще нет. Неуютно.

Собчак: Может быть, в Мекке вы себя хорошо чувствуете?

Имам Шамиль Аляутдинов: Если брать мечеть, там ты комфортно себя чувствуешь. Если брать вообще территорию – при тех триллионах долларов, которые Саудовская семья зарабатывает, многие сунниты живут в нищете.

Красовский: Если для мусульманина лучшее государственное устройство – это демократия, почему же так получается, что нет ни одной мусульманской демократии?

Имам Шамиль Аляутдинов: Потому что люди все разные. Это совершенно нормально.

Красовский: А вам бы хотелось, чтобы президентом России стал мусульманин? Рамзан Кадыров баллотируется в президенты России. Вы за него будете голосовать?

Имам Шамиль Аляутдинов: Важны качества. Мы с ним общались по телефону, но лично близко я с ним не знаком.

Красовский: Вот смотрите, ставлю вас в гипотетическую ситуацию. У вас выбор: христианин и мусульманин. Причем оба ярко выраженные. Представьте себе, что на выборы президента идёт человек, который о христианстве говорит приблизительно так же, как Рамзан Кадыров об исламе. С бородой, с огромным крестом, все время фотографируется на фоне икон. И Кадыров. Вы за кого проголосуете? За мусульманина или за христианина?

Имам Шамиль Аляутдинов: Президенту важно быть вне культур, вне предпочтений.

Собчак: То есть за Прохорова?

Имам Шамиль Аляутдинов: Если у человека нет семьи, он очень многое не понимает. Если он не взял на себя ответственность.

Красовский: У Путина нет семьи, он разведённый.

Имам Шамиль Аляутдинов: У него была семья.

Собчак: Так у Путина с этим делом ещё хуже, исходя из вашей же логики. У него была семья, а он её разрушил!

Имам Шамиль Аляутдинов: Вы так любите свою нелюбовь демонстрировать в адрес Кадырова и Путина. Когда у вас вырастут дети, вы сами проанализируете, если вдруг ваш муж от вас уйдет. Поэтому здесь лучше не надо судить других, касательно того, что вы не прошли.

Собчак: А почему, кстати, женщины отдельно молятся в мечети?

Имам Шамиль Аляутдинов: В большой степени это чтобы человек был сосредоточен на поклонении Богу. Мужчины обычно больше молятся. Для мужчины, например, посещать пятничную проповедь обязательно. Для женщины – нет. Потому что мужчина – глава семьи, ему послушать проповедь полезно, и он может потом дома это передать. А у жены много дел, связанных с детьми, с домашним хозяйством.

Красовский: Вам не кажется, что это сексизм? Я понимаю, что в мире, в котором отрезают головы, само слово «сексизм» звучит смешно.

Имам Шамиль Аляутдинов: Это ваш мир. В моем мире головы не отрезают.

Собчак: Не, ну действительно, не все мусульмане хотят кому-то отрубить голову.

Красовский: В христианстве существует понятие о том, что все люди равны перед Богом.

Имам Шамиль Аляутдинов: Мужчины и женщины абсолютно равны, в Коране об этом чётко сказано.

Собчак: Вот ты идёшь в мир и смотришь: где женщины более счастливы, где мужчины более счастливы?

Имам Шамиль Аляутдинов: Что, в мусульманском мире менее счастливы? Все, в том числе христианки, стараются за мусульман выходить замуж.

Собчак: Серьёзно? Я такого не знаю.

Имам Шамиль Аляутдинов: Тенденция эта велика, потому что не пьют, не курят, то есть вредных привычек нет. Зато есть ответственность (Журнал «Сноб». 08.06.2015. Режим доступа: <http://snob.ru/profile/about/6871>).

Задание 3.

Познакомьтесь с данным ниже теоретическим материалом и выполните следующие задания.

- Выскажите своё отношение к представленным критериям эффективности коммуникативных стратегий и тактик, используемых журналистом.
- Проведите анализ эффективности/неэффективности использования коммуникативных стратегий и тактик в речи журналистов федерального и регионального телеканалов. Выделите тактики, обуславливающие толерантное/интолерантное поведение.

1. Критерии эффективности коммуникативных стратегий и тактик в речи журналиста.

Для оценки качества работы журналиста необходима система критериев эффективности/неэффективности избранных журналистом стратегий и тактик. Трудность выявления таких критериев очевидна в связи с многовариантностью ситуаций дискурса, непредсказуемостью его характера. Следовательно, перед нами стоит задача выявить более или менее общие факторы эффективности стратегий и тактик. Каковы эти факторы?

Простая логика подсказывает, что *фактором эффективности той или иной стратегии (тактики) должна выступать её адекватность цели коммуникации*. То есть микроцели каждой МСЕ, направленной на добывание информации, не должны противоречить общим целям коммуникации. Каждая конкретная тактика,

соответствуя стратегическим приоритетам коммуникации, должна способствовать продвижению коммуникантов к цели. Определить существует ли такое долженствование можно путём мысленного эксперимента-предположения: что «потеряла» бы беседа, если б журналист в данном конкретном случае не прибег именно к этой тактике. В случае когда компоненты смысла, полученные журналистом в результате такого эксперимента, оказываются важными для раскрытия темы, проблемы беседы, справедливо говорить об эффективности выбора и использования стратегий и тактик.

В исследованиях, посвящённых прагматике общения, встречается точка зрения, согласно которой об эффективности стратегий и тактик можно судить по характеру коммуникации. Н.В. Муравьёва считает, что «оптимальный способ речевого общения принято называть эффективным, успешным, гармоничным, корпоративным» [Муравьёва 2002]. Под оптимальным понимается способ общения, когда собеседники осуществляют свои коммуникативные намерения, сохраняя «баланс отношений», то есть, руководствуясь кооперативными стратегиями и тактиками. Способ общения, при котором положительные личностные качества субъектов речи не проявляются (маркируется стратегиями конфронтации), как правило, не способствует достижению коммуникативной цели.

Близко к этому мнению О.А. Михайловой: «Тип речевого взаимодействия можно определить по его исходу: достигнута ли коммуникативная цель, то есть было ли общение эффективным или неэффективным (в связи с этим возникает проблема эффективности общения как сохранения равновесия). При этом тип речевого взаимодействия оказывается фактором мотивационного психического состояния субъектов общения и источником соответствующего поведения [Михайлова 2005]. Неслучайно в современных исследованиях важное место занимает проблема качества общения, в частности, речевая агрессия и, в оппозиции к ней, толерантное общение».

Б.Н. Лозовский пишет: «Современные медийные практики подтверждают тот факт, что соблюдение баланса информационных интересов в конкретной статье журналиста, редакционной политике в целом и есть собственно специфика журналистской профессии» [Лозовский 2008: 42].

Нельзя не заметить общего: все исследователи (одни прямо, другие косвенно) связывают эффективность с «соблюдением баланса ин-

формационных интересов», с «сохранением равновесия». Таким образом, есть основания считать, что *фактором эффективности стратегии выступает её отнесённость к кооперативному типу*. Вот почему этап анализа, на котором предполагается «определить тип стратегии (кооперативный/конфронтационный)» предваряет этап анализа эффективности стратегий и тактик в нашей технологии анализа.

Однако, рассматривая проблему кооперативности/некооперативности коммуникантов в процессе речевого взаимодействия, необходимо отметить, что среди исследователей (не только лингвистов, но и логиков, психологов) нет явного согласия в отношении вопроса: соблюдение какого принципа наиболее важно для того, чтобы коммуникация была успешной. Х.П. Грайс, Т. ван Дейк считают, что коммуниканты должны следовать Кооперативному Принципу. Р. Лакофф, Дж. Лич за основу успешной коммуникации принимают соблюдение Принципа Вежливости. Л. Апостел, Б. Моэн, Р. Фишер и У. Юри склонны рассматривать коммуникацию с точки зрения её эффективности в достижении поставленной цели.

Таким образом, толерантность в речевом поведении журналиста не всегда может выступать залогом эффективности коммуникации. А поскольку достижение цели нередко связано с преодолением определённого сопротивления со стороны собеседника, то логично предположить, что эффективное речевое поведение журналиста вообще вряд ли будет носить толерантный характер (выбираемые им стратегии и тактики не всегда будут кооперативными).

В литературе по психологии общения можно встретить мысль, согласно которой установка на кооперативность эффективна примерно в 9 из 10 случаев. В десятом случае эффективным окажется, напротив, напористое и довольно жёсткое речевое поведение. Исходя из этого, предположим, что оценка эффективности выбора определённых стратегий и тактик может происходить только с учётом личности, в отношении которой создаётся тот или иной речевой акт, и самой ситуации общения.

В любом случае *критерием эффективности стратегий и тактик, используемых журналистом для добывания информации, может выступить общее впечатление: добился ли журналист результата или нет, и, если добился, то тот ли это результат, какой ожидался*. Последнее можно оценить субъективно, исходя из ощущения удовлетворённости (степени удовлетворённости) ин-

формационных ожиданий. Но, поскольку субъективизм не лежит в основе научного подхода к оценке эффективности стратегий и тактик, данный фактор не рассматривается как один из основных. В то же время совсем списывать его со счетов нецелесообразно, так как именно телезритель – целевой адресат. Поэтому и наше субъективное впечатление относительно эффективности речевого поведения журналиста (будь оно направлено на добывание информации или на что-то ещё) и впечатления других телезрителей, которые оставляют свои отзывы о программе на сайте в Интернете, вполне могут послужить отправной точкой анализа.

В ситуации прямого эфира для журналиста особо важно не только добыть информацию, но и сделать программу интересной зрителю. «Об эффективности процесса телекоммуникации можно говорить только в том случае, если телесообщение воспринято (или принято) зрителем. Если же зритель его отторгает (выключает телевизор или переключает на другой канал), то коммуникативный акт нельзя считать состоявшимся», полагает Л.В. Матвеева [Матвеева 2002]. Значит, рейтинг программы – тоже наиболее общий критерий эффективности речевого поведения ведущего.

В каком случае телесообщение (мы рассматриваем его с позиции тактико-стратегического поведения журналиста) привлечёт и удержит внимание аудитории? Ответ, очевидно, стоит искать в области риторики.

А.К. Михальская, опираясь на законы риторики, пишет, что речь тогда и потому действенна, когда доставляет удовольствие слушателю: «Четвертый закон риторики – закон удовольствия – гласит, что эффективная речь возможна тогда, когда говорящий ставит себе целью доставить радость слушателю, сделать общение приятным <...> Приятно слушать речь, если слушать её легко <...> Неприятны излишние усилия и то, что делается по принуждению» [Михальская 1996]. Следовательно, мысль о том, что *фактором эффективности речевого поведения журналиста может выступать* чувство удовлетворённости информационных ожиданий зрителя, можно развить, добавив фокусировку внимания на *ощущении «приятного послевкусия», которое остаётся от прослушивания (просмотра) программы.*

При этом исследователем называются специальные средства, которые способны сделать общение приятным (следовательно, их можно отнести к факторам эффективности речи). Это всевозможные средства, служащие тому, чтобы в общении была реализована

игровая установка, возникла языковая игра (использование загадки, парадокса, каламбура, игры слов). «Кроме «игровых фигур речи» мощным средством выполнения четвёртого закона риторики служит разнообразие речи. Под разнообразием понимается движение в речи, юмор (смена серьёзности шуткой)» [Там же]. С позиции стратегий и тактик игровая установка и разнообразие речи могут быть реализованы через использование иронии, шутки и т.п., через разнообразие тактик вообще. Виртуозное владение ситуацией и способность изобретать новые адекватные обстоятельства тактики также способствуют реализации четвёртого закона риторики и содействуют эффективности общения и с точки зрения добывания информации, и с точки зрения обеспечения зрительского интереса.

Кроме этого, необходимо обратить внимание на невербальную составляющую дискурса – сегодня лингвопрагматика уделяет ей большое внимание как в связи с общим теоретическим интересом к структуре и протеканию процессов общения, так и в практическом плане, с точки зрения речевого воздействия, опознания эмоционального состояния участников коммуникации и т. п.

В обыденной практике общения впечатление, что отвечающий ничего не скрыл, а вопрошающий получил информацию в полном объёме, обычно базируется на интуиции. Но оно вполне может быть подкреплено более объективными наблюдениями, основанными на *анализе невербальной компоненты коммуникации*. Г.С. Мельник пишет: «Чтение невербальных сигналов является важнейшим условием эффективного общения журналиста с собеседником <...> Спонтанность и бессознательность невербальных сигналов способны открыть истинные чувства и мысли собеседника. Иногда поза, телодвижения выдают чувства человека и тайные намерения яснее, чем слова. Поскольку проявление невербальных сигналов обусловлено импульсами нашего подсознания, мы доверяем этому языку больше, чем обычному» [Мельник 2006: 41]. Один из первых исследователей «боди лэнгвидж» А. Пиз подтверждает это данными науки: «Психологами установлено, что в процессе взаимодействия людей от 60 до 80% коммуникации осуществляется за счёт невербальных средств выражения, и только 20-40% информации передается с помощью вербальных» [Пиз 1992: 5].

Анализ невербальных сигналов предполагает обращение к нескольким подсистемам невербального общения. Для рассмотрения дис-

курса в ситуации интервью в прямом эфире (при условии, что оно происходит в телестудии, где у коммуникантов нет возможности передвигаться по ней и выбирать себе место, поскольку кресла уже расставлены) значимыми выступают оптико-кинетическая, паралингвистическая (околоречевая) и экстралингвистическая (внеречевая) подсистемы.

Анализ оптико-кинетической подсистемы подразумевает рассмотрение особенностей мимики и пантомимики (позы, жесты) в процессе общения. Жест, связанный с приближением рук к лицу, может маркировать сомнение, неуверенность, мрачное предчувствие, но чаще всего – некоторое преувеличение действительного факта или явную ложь. Попытка закрыть рот (рука прикрывает рот, а большой палец прижат к щеке), глаза и уши руками свидетельствует о том, что коммуникант говорит неправду. Прикосновение к носу (несколько лёгких прикосновений к ямочке под носом или быстрое, почти незаметное прикосновение к носу) является утончённым, замаскированным вариантом предыдущего жеста. Жест, связанный с потиранием века, вызван появившимся желанием избежать взгляда в глаза собеседнику, которому лгут. Мужчины обычно протирают веко очень энергично, а если ложь серьёзная, то отводят взгляд в сторону или ещё чаще в пол. Женщины деликатно проделывают это движение, проводя пальцем под глазом. Ложь обычно вызывает зудящие ощущения в мышечных тканях не только лица, но и шеи, поэтому некоторые собеседники оттягивают воротничок, когда лгут или подозревают, что их обман раскрыт. Маркером сокрытия информации (и, напротив, открытости собеседнику, честности) является положение ладоней. Когда человек откровенен, он обычно раскрывает перед собеседником ладони полностью или частично, протягивает одну или обе ладони. Г.С. Мельник отмечает, что «опытный журналист без труда «прочтёт» эти знаки» [Мельник 2006].

К анализу паралингвистической стороны коммуникативного взаимодействия – звуковых средств, сопровождающих речь, но не относящихся к языку – относится декодирование особенностей громкости голоса, некодифицированных изменений мелодики, распределений пауз, звуков-«заполнителей» пауз (типа «mmm...»), когда человек обдумывает) и т. д. Одно и то же содержание может быть передано различными средствами: вариацией высоты голоса, интонацией, ударением, паузой, особенностями выговора. Анализ этих сигналов позволяет судить о воздействии, которое оказали слова журналиста на его собеседника.

Другой вектор анализа – экстралингвистика – то, что сопровождает речь (темп речи, паузы, смех и т.д.). «Так, например, в то время как мозг на уровне подсознания посылает сигналы сдерживать слова, некоторые люди пытаются притворно покашливать, чтобы замаскировать этот процесс» [Биркенбил 1997: 170].

Исследователи отмечают важность учёта невербальной составляющей дискурса в работе журналиста: «Контекст беседы – не просто фон, но и «лакмусовая бумага», проявляющая характерные черты беседы, рисунок поведения собеседника <...> Если мы сознаём и используем профессионально психологию общения, то контролируем диалог, а если игнорируем её – то полностью находимся в её власти и становимся заложниками обстоятельств разговора» [Мельник 2006: 52-53].

Таким образом, выявляются следующие факторы эффективности стратегий и тактик:

- 1) соответствие стратегии (и микроцели каждой МСЕ) общим целям коммуникации;
- 2) отнесённость стратегии к кооперативному типу;
- 3) общее зрительское впечатление относительно того, добился ли журналист результата (оправдание информационных ожиданий);
- 4) ощущение «приятного послевкусия», в основе которого – выполнение риторического закона об удовольствии;
- 5) невербальные сигналы, подтверждающие получение информации (анализ оптико-кинетической, паралингвистической и экстралингвистической подсистемы коммуникации).

II. Образец анализа эффективности/неэффективности коммуникативных стратегий и тактик, использованных журналистом в речи.

Фрагмент интервью В. Познера с музыкантом, народным артистом РФ, основателем группы «Машина времени» Андреем Макаревичем (Телеканал «Первый», программа «Познер». 20.04.09).

1 МСЕ «Музыка, которая «разрушила» Советский Союз»:

В. Познер: Готовится один документальный фильм на ВВС, называется так: «Как Битлы разрушили Советский Союз» (тактика нейтрального предъявления информации, цель которой – дать возможность собеседнику самостоятельно определить линию своего речевого поведения).

А. Макаревич: Я несколько лет назад читал статью какого-то нашего парня почти с таким же названием, где он очень убедительно объяснял, почему это произошло (уход от собственного комментария-оценки).

В. Познер: Вот скажите мне! (тактика требования ответа) Значит, эти люди, которые сидели на самом верху, слушая вот это всё... Я убеждён, что они ни черта не понимали в этой музыке, но что-то они почувяли? (тактика высказывания своего мнения как указание, «в каком направлении думать»).

А. Макаревич: Конечно.

В. Познер: Что они почувствовали? (тактика повтора вопроса).

А. Макаревич: Свободу. Они почувяли невероятную свободу выражения, которой здесь не пахло и которой боялись инстинктивно. Потому что диктатура, прежде всего, боится улыбки и свободы.

В. Познер: Это классовое чутьё? (тактика выдвижения собственного предположения).

А. Макаревич: Да. Безошибочное.

В. Познер: У них это было в высокой степени развито (тактика высказывания своего мнения как запрос согласия/несогласия с ним).

А. Макаревич: Конечно.

В. Познер: Вы это чувствовали на себе? (тактика сужения вопроса).

А. Макаревич: Конечно. Потому что, когда я пытался выяснить: «А конкретно, почему вы нам не разрешаете петь эту песню? Ну, давайте мы пойдём по стихам. Что здесь антисоветского?» – «Нет, ну в целом, понимаете? В целом. Ведь слушатель не будет по строчкам разбирать», боялись.

В. Познер: А вот есть ли какая-то одна песня или две, которые в этом смысле Вам особенно запомнились, наиболее трудные для прохода через эту цензуру? Потому что это была цензура самая реальная (тактика сужения вопроса и «эмпатического» присоединения к адресату).

А. Макаревич: Песня «Поворот» продержалась в хит-параде газеты «МК» 18 месяцев. Случай небывалый – полтора года на первом месте. При этом мы не имели права её петь на концертах. Нас спрашивали: «Куда вы поворачиваете? Какой поворот вы имеете в виду?». У меня не было ответа на этот вопрос. С «Марионетками» было страшно. Частные слушатели меня мучили вопросом: «Это про какой съезд партии песня?». А я меньше всего думал про съезд пар-

тии, я думал вообще про отношения между людьми. И мне казалось, что это гораздо шире, чем съезд какой-то партии. Это то, что вообще происходит в мире, и происходило, и будет происходить.

В. Познер: Вы считаете, эта песня актуальна на сегодняшний день?

А. Макаревич: Да, абсолютно. Люди-то не меняются.

В. Познер: Значит, Вы согласны с тем тезисом, что хоть в какой-то степени, но «Beatles» сыграли роль в развале? (тактика вступления к вопросу с изменением его формы (вопрос приобретает закрытую форму, предполагающую однозначный и определённый ответ).

А. Макаревич: Колоссальную.

В. Познер: А вы? (тактика провокации).

А. Макаревич: Наверное, и мы.

В. Познер: А Булат? (тактика нагнетания закрытых вопросов).

А. Макаревич: Безусловно.

В. Познер: Высоцкий? (тактика нагнетания закрытых вопросов).

А. Макаревич: Безусловно. И Высоцкий, и Галич.

В. Познер: Значит, песня, хотите Вы того или нет, или определённый жанр песни – это политическая штука? (тактика предъявления собственного мнения в форме резюмирующего вопроса).

А. Макаревич: Это её побочное действие. Мы не писали песни с целью разрушить Советский Союз – мы меньше всего об этом думали.

В. Познер: Я не сомневаюсь.

Интервью с А. Макаревичем с точки зрения эффективности тактик добывания информации представляет особый интерес, так как уже в самом его начале В. Познер замечает, что его собеседник имеет привычку уклоняться от ответов на вопросы. Едва поздоровавшись с гостем, ведущий обращается к нему с такими словами: *«Я вам прочитаю сейчас одну цитату из «АиФ», которая меня несколько напугала. Правда, она 4-летней давности: «Недавно в программе “Школа злословия” Авдотья Смирнова пыталась растормошить певца – ничего у неё не получилось. На все вопросы он отвечал так. «Вы бизнесмен?» – спрашивала она. Он: «Скорее, нет». Она: «Вы богатый?» Он: «Давайте определимся, что такое богатый». Она: «Вы – рок-музыкант?». Он: «Давайте определимся, что такое рок-музыкант». Эта манера Макаревича уходит от диалога знакома любому, кто хоть раз по долгу службы пытался с ним о чём-то поговорить». Я надеюсь, что у нас с Вами будет всё-таки несколько иной разговор».*

Данная преамбула к интервью – попытка выработать иную (отличную от описанной журналистом «АиФ») «тактику общения». В этом смысле преамбула выступает и как контактоустанавливающая тактика, и как тактика добывания информации, которую можно обозначить примерно так: «я знаю вашу манеру говорить – меня не проведёшь». Чтобы проверить, удалось ли журналисту добыть информацию и оказались ли задачи преамбулы решёнными, обратимся к анализу эффективности стратегии добывания информации Познером в рассматриваемом фрагменте.

Рассмотрим, какой характер, кооперативный или конфронтационный, она имеет. В анализируемой МСЕ стратегия добывания информации имеет несколько второстепенных целей. Во-первых, это цель «не потерять» себя в беседе, сохранить за собой право на полноценное участие в ней (цель самопрезентации). Во-вторых, подчеркнуть свою близость к личности собеседника и его творчеству (цель кооперации). Соответственно, эти цели указывают на «сопутствующие» стратегии самопрезентации и кооперации.

Так, в реплике В. Познера *«Я убеждён, что они ни черта не понимали в этой музыке»* тактика критики одновременно решает и задачи стратегии самопрезентации («я не они – я знаю толк в музыке»), и стратегии кооперации («я тоже, как и вы, разбираюсь в музыке»).

Активизация в этой фразе подчёркнуто разговорного стиля (*«люди, которые сидели на самом верху», «слушая вот это всё», «ни черта не понимали», «что-то они почували»*) свидетельствует о применении журналистом кооперативной тактики «своего парня». Используя её, он как бы переводит беседу с официального уровня на доверительно-дружеский, «свойский».

Однако эта «партнёрская» тональность не мешает тележурналисту перейти на достаточно жёсткую тактику нагнетания вопросов (очень похожую на прессинг), которая не оставляет собеседнику другой возможности, кроме той, которая заставляет стремительно следовать в «фарватере», проложенном ведущим, к им же намеченной цели:

В. Познер: Значит, Вы согласны с тем тезисом, что хоть в какой-то степени, но «Beatles» сыграли роль в развале?

А. Макаревич: Колоссальную.

В. Познер: А вы?

А. Макаревич: Наверное, и мы

В. Познер: А Булат?

А. Макаревич: Безусловно.

В. Познер: Высоцкий?

Означает ли это, что стратегия приобретает конфронтационное звучание? Думается, нет, ведь жёсткость «прессинга» умело «смягчена» искусной тактикой возвышения адресата: соседство «Beatles» и «Машины времени», несомненно, лестно для А. Макаревича.

Реплику *«Я не сомневаюсь»* вслед за замечанием А. Макаревича о том, что они «меньше всего думали» о политической подоплёке, когда писали свои песни, также можно рассматривать как тактический ход в рамках сопутствующих (фоновых) стратегий: кооперации, с одной стороны, и самопрезентации («я-то понимаю, что главное в ваших песнях»), с другой стороны.

В иерархическом порядке микроцели анализируемой МСЕ можно расположить так: добыть значимую информацию – подчеркнуть свою близость к личности собеседника и его творчеству – репрезентировать своё «Я». Благодаря этим сопутствующим целям коммуникация носит толерантный характер, даже несмотря на выявленную в определённых моментах жёсткость. Ведь и стратегия самопрезентации в итоге выполняет контактоустанавливающую функцию: личность ведущего, его «Я» не конкурирует с личностью собеседника, т.к., позиционируя себя как компетентного собеседника и одновременно «хозяина» программы, журналист на самом деле выступает в поддержку собеседника.

Достаточно ли одной соотнесённости стратегии добывания информации с кооперативной стратегией для обеспечения её эффективности? Чтобы ответить на этот вопрос, рассмотрим, какие ещё факторы эффективности стратегии здесь имеют место.

В. Познер прибегает к большому числу тактик добывания информации. Благодаря этому диалог между ведущим и гостем программы приобретает очевидную динамику, «движение» (вопросание и собственное утверждение/предположение, повтор вопроса и провокация и др.), реализуются требования четвёртого закона риторики, согласно которому разнообразие – одно из условий эффективности речи. В данном случае, когда односложные ответы собеседника заставляют усомниться в эффективности усилий телеведущего, опора на законы риторики позволяет нейтрализовать эти сомнения и констатировать успешность речевого поведения журналиста.

Информационные ожидания зрителя тоже оправданны – ответы на «острые» вопросы всё же получены, кроме того, зритель стал свидетелем интересного диалога, ему некогда было скучать, он получил «информацию к размышлению».

Тем не менее, признаем: гость, действительно, не речист, даёт в большинстве своём односложные («конечно», «безусловно», «да», «да, абсолютно» и др.), неразвёрнутые ответы. Можно ли, даже с учётом всего вышесказанного, считать это «поражением» ведущего?

Рассмотрим пристальнее речевое поведение коммуникантов. Ситуация добывания информации явно обозначилась уже в начале диалога – А. Макаревич не сразу отвечает на вопрос о роли «Beatles» в развале СССР. Сначала В. Познер даёт возможность собеседнику самостоятельно определить линию своего речевого поведения (используется тактика нейтрального предъявления информации). Однако, столкнувшись с уклонением от ответа, журналист моментально меняет своё речевое поведение, и мы наблюдаем резкую смену тактик: от нейтрального, безличностного предъявления информации он переходит к весьма экспрессивным тактикам требования и выдвижения собственного мнения. Это доказывает удивительную речевую гибкость В. Познера, умение в нужный момент «подстроиться» к «ухудшающимся» условиям коммуникации и вновь занять в ней нужное положение. Далее, приспособившись к своему несловоохотливому собеседнику, журналист и вовсе переходит на закрытые вопросы, которые гарантируют получение информации.

И всё же: как оценить такую коммуникацию? С одной стороны, на все вопросы получены исчерпывающие ответы. С другой, – они не всегда настолько развернуты, как хотелось бы: создаётся впечатление, что производится не интервьюирование, а анкетирование. Сомнения снимаются при здоровой оценке вероятностного исхода этого интервью в условиях, когда журналист остался бы ригиден в своём речевом поведении. Познер же умело использовал такую индивидуальную особенность А. Макаревича, как любовь к односложным ответам и, «загнав» в коридор закрытых вопросов, получил от него то, что хотел.

Следовательно, с учётом того, что в своём предисловии (преамбуле к интервью) В. Познер отметил привычку гостя уходить от журналистских вопросов как общеизвестный факт и для себя лично пожелал (поставил цель) эту ситуацию изменить, можно сказать, что с задачей добыть информацию журналист справился успешно.

Коммуникативную победу журналиста доказывает и анализ невербальной составляющей дискурса. Опишем её. Жесты, позы, мимика, интонации тележурналиста очень экспрессивны и выразительны. Он описывает руками в пространстве то, о чём говорит (*«люди, которые сидели на самом верху»* – рукой проводит черту выше головы), дирижирует руками в такт своим словам, указывает ладонью на собеседника, запрашивая его мнение, поднимает правую руку вверх, как бы спрашивая право голоса и т.д. Корпус ведущего в основном наклонен вперед, спина постоянно напряжена, плечи и голова движутся, «помогающая» словам. Мимика отображает все эмоции (лукавая улыбка, улыбка-согласие, «понимающая» улыбка, сосредоточенное прищуривание и «замирание» во время слушания собеседника). Взгляд пристальный, «глаза в глаза». Интонирование выразительное, голос громкий.

Невербальное поведение интервьюируемого противоположное, оно говорит о его пассивной роли, о неохотном, «ленивом» участии в разговоре. Так, жесты преимущественно закрытые: и слушая, и отвечая, А. Макаревич держит руки вытянутыми перед собой, при этом пальцы сцеплены в замок (оборона, нежелание идти на контакт), иногда во время ответа теревит бородку или кулаком закрывает подбородок (попытка закрыть рот – нежелание говорить правду или говорить вообще). Мимическое поведение крайне сдержанное. Улыбка скорее вежливая, чем искренне доброжелательная, часто рассеянная. Глаза А. Макаревич постоянно отводит в сторону, но взгляд направлен не куда-то конкретно, а как бы «в себя», что говорит об интровертном настрое. Лишь на важных, ключевых словах и фразах смотрит прямо в глаза.

Отсутствие эмпатии на невербальном уровне со стороны интервьюируемого доказывает, что поддерживать диалог – задача для журналиста непростая. Тем более значимым кажется его успех (получение ответов на все вопросы), ведь в случае с эмоционально «закрытым» собеседником на журналиста ложится бóльшая, чем обычно, нагрузка.

Подведём итог: применённые журналистом стратегии и тактики успешно реализованы, поскольку на каждый вопрос получен исчерпывающий ответ, соответственно, информационные ожидания зрителей оправданны.

Практические занятия № 12-13
«Стратегии и тактики речевой коммуникации как способы
управления конфликтной ситуацией»

План

1. Анализ ситуаций, угрожающих взаимоотношениям коммуникантов:

- а) задачи прагмалингвистического метода нейтрализации конфликтного поведения,
- б) порядок использования прагмалингвистического метода при изучении конфликтных ситуаций в телевизионных программах.

2. Моделирование способов управления коммуникативным конфликтом:

- а) способы нейтрализации реального конфликта,
- б) способы нейтрализации потенциального конфликта.

Задание 1.

Умение распознать и затем нейтрализовать конфликтное поведение должно быть присуще каждому журналисту. Чтобы правильно определить личностные позиции коммуникантов, их реальные цели, захватить речевую инициативу и вывести общение в толерантное русло, Л.А. Шкатова [Шкатова 2004] предлагает воспользоваться прагмалингвистическим методом. Для его реализации необходимо решить ряд задач.

1. Найти признаки конфликта в описываемой ситуации, обратив внимание на вербальное (от экспрессивных слов и оборотов, находящихся в пределах литературного словоупотребления, до грубо просторечной и обценной лексики) и невербальное (увеличение дистанции, мимика ярости, жесты напряжения и недовольства) поведение.

2. Сформулировать ситуацию, дав ей наименование, позволяющее выявить первопричину конфликта, и показать пути его устранения.

3. Выявить личностные позиции участников конфликтной ситуации, их коммуникативные стратегии и тактики.

4. Установить тип конфликта и технологию его урегулирования.

Конфликт ценностей – отделение от сферы взаимодействия, определение условий сосуществования (*Я признаю ваши ценности, но давайте договоримся...*).

Ресурсный конфликт – определение порядка использования ресурса (*В соответствии с... устанавливается, что...*).

Конфликт интересов – выявление и удовлетворение (полное или частичное) реальных интересов (*Обе стороны выиграют, если...; Вы получите... при условии...*).

Конфликт потенциалов – ориентация на перспективное расширение потенциалов или на пересмотр предъявляемых требований (*Мы ещё можем предложить... У вас нет оснований предъявлять подобные требования...*).

Конфликт нормы – пересмотр или уточнение норм коммуникативного взаимодействия (*Почему вы придаёте этому такое значение? Это можно принять при условии...*).

5. Определить тип конфликтной личности и отобрать такие толерантные тактики, которые позволят достичь коммуникативного равновесия.

Демонстративная личность (идёт на конфликт, чтобы быть на виду, стремится всегда быть в центре внимания) – тактики: «увод со сцены», лишение зрителей (*Давайте поговорим вдвоём. Готов вас выслушать в своём кабинете*).

Ригидная личность (конфликт вызывается нежеланием считаться с мнением окружающих и противоречием между меняющимися условиями и непластичностью поведения) – тактики: «присоединение» и «ведение» (*Не могу с вами не согласиться. Однако мы с вами понимаем, что всё равно придётся... Да, но...*).

Неуправляемая личность (причиной конфликта является отсутствие самоконтроля, импульсивность поведения) – тактики: «сбой программы», неожиданное действие или вопрос (*Простите, как вас зовут? Вы не помните столицу Румынии? А вы давно не были в Греции?*).

Сверхточная личность (вступает в конфликт, исходя из завышенных требований к окружающим и подозрительности) – тактики: «похвала» (*Очень хорошо, что вы заметили это. Никто до вас не видел этого изъяна. Спасибо, теперь мы будем внимательнее*).

Найдите в телевизионных программах примеры конфликтных ситуаций. При помощи прагмалингвистического метода охарактеризуйте речевое поведение журналиста.

Задание 2.

Деловая игра. Разбейтесь на две группы и подготовьте для своих противников карточки с описанием реальных конфликтов. Инсценируйте следующие варианты речевого поведения: «как не должен был поступать журналист», «как должен поступить жур-

налист» в данной ситуации. Совместно с преподавателем обсудите результаты.

Задание 3.

Прочитайте данный ниже текст и при помощи прагмалингвистического метода охарактеризуйте речевое поведение его автора, выявите задействованные им коммуникативные стратегии и тактики. Является ли данный текст потенциально конфликтным? Трансформируйте текст, чтобы он полностью реализовывал принципы толерантности. Какие толерантные стратегии и тактики вам пришлось использовать?

Секретарь Пермского крайкома КПРФ Г.А. Сторожев: В кого нацелен «Солнечный удар»?

Новый фильм Н. Михалкова «Солнечный удар» построен на основе двух произведений русского писателя-эмигранта, убеждённого антисоветчика, нобелевского лауреата по литературе И. Бунина «Солнечный удар» и «Окаянные дни».

Секретарь по идеологии Пермского крайкома КПРФ, к.т.н., доцент Г.А. Сторожев.

Не мне, не литературоведу и не киноведу, оценивать художественные достоинства как литературной основы, так и созданного по ней фильма. Впрочем, могу высказать сугубо личное мнение как читатель, что не считаю творчество И. Бунина по художественной силе равным творчеству того же Максима Горького, хотя тот и ставил Бунина выше себя. Холодно-ватно-суховатые рассудочно сконструированные любовно-психологические этюды сборника «Тёмные аллеи», которым зачитывались студенты в моё время и в духе которых написан «Солнечный удар», мало греют душу.

Но вот злобно-антисоветские публицистические очерки «Окаянные дни» далеко не столь безобидны, и сегодня с чувством глубокого удовлетворения используются некоторыми «творцами» для того, чтобы бросить и свой камень в Великую Октябрьскую социалистическую революцию, восставший народ и его большевистских вождей. К сожалению, не избежал этого в рассматриваемом фильме и Михалков, далеко уйдя от своего раннего превосходного фильма «Раба любви» о периоде власти белогвардейщины в Крыму, где со всей определённой и возможной художественной убедительностью выказывались симпатии Советской власти – ещё бы, на дворе стояла другая политическая погода.

В числе прочего, особенно ярко это проступает в образе Розалии Землячки, которому приданы черты коварного и кровожадного монстра. Так и вижу, как плотоядно потирают ручки некоторые краеведы – переименовщики из Совета по топонимике в Перми, усматривая не без оснований в фильме серьёзный аргумент за переименование улицы Розалии Землячки в Мотовилихе, которое они не раз пытались инициировать.

Кто же такая Розалия Землячка?

В замечательном советском фильме «Доживём до понедельника» учитель истории Мельников на пренебрежительное высказывание одного из учеников о руководителе восстания на крейсере «Очаков», лейтенанте флота П.П. Шмидте, что о нём написано в учебнике всего лишь пятнадцать строчек, точно заметил, что от подавляющего большинства людей в истории остается лишь тире между двумя датами.

Это никак не относится к Розалии Самойловне Землячке. Участница революции 1905-1907 года, восстания в Москве в 1917 году, агент газеты «Искра», комиссар в Красной Армии в годы Гражданской войны, в дальнейшем крупный деятель рабоче-крестьянской инспекции и органов народного контроля, она заслуженно отмечена советским народом. Прах её покоится в Кремлевской стене. Во многих городах СССР, а теперь и России есть улицы, носящие её имя.

За что же впала в немилость у Михалкова и одного не весьма сведущего как в истории, так и в методологии оценки событий и исторических деятелей пермского краеведа эта выдающаяся женщина, по адресу которой он (краевед) позволяет себе пакостное, недостойное культурного человека ёрничанье на предмет её национальности. А за то, что она проявила, по его мнению, жестокость в годы Гражданской войны в Крыму вынесением приговоров к расстрелу белогвардейских офицеров. Не зная конкретно-исторической обстановки тех лет в Крыму, расположенном за тысячи километров от Перми, он судит Землячку без всякого учёта условий, в которых она действовала, с идеологически пристрастных позиций сегодняшнего дня, что совершенно недопустимо для объективного, исторически грамотного исследователя. Будь это не так, он бы знал, что кумир некоторых современных историков адмирал Колчак в августе 1918 года писал: «... гражданская война по необходимости должна быть беспощадной». Он бы не забыл, что американский генерал Гревс, командующий экспедици-

онным корпусом в Восточной Сибири, вспоминал в своих мемуарах, что на каждого человека, убитого красными приходилось 10 человек, убитых белогвардейцами. В свете этого он бы задался вопросом, а что было бы с Землячкой и в целом с революционным народом, если бы победили белые, в том числе расстрелянные по приказу Землячки? Не сожгли бы её живём в паровозной топке, как сожгли с запредельным зверством японские интервенты, союзники белых, Сергея Лазо, героя Гражданской войны. И не воевали ли бы расстрелянные белогвардейцы, останься они в живых, на стороне гитлеровцев, как это сделали белогвардейские генералы Краснов, Шкуро и целые казачьи части из числа бежавших из Крыма, или как атаман Семёнов из Забайкалья, сотрудничавший с японцами.

Кстати, отдадим справедливость Н. Михалкову, в фильме есть эпизод, когда один из арестованных белогвардейских офицеров прямо говорит, что если бы дали возможность расстрелять Землячку, то для этого «благого» дела выстроилась бы из белогвардейцев целая очередь. Такова, к сожалению, суровая и трагичная правда гражданской войны, где бы она ни происходила, с которой объективно приходится считаться. Сознательно или по недомыслию игнорирующие эту правду не могут считаться серьёзными исследователями или художниками. К слову сказать, мне больше по душе трактовка образа комиссара в старом советском фильме «Служили два товарища», созданного замечательной актрисой А. Демидовой, прототипом которого, возможно, тоже являлась Землячка, чем излишне окарикатуренный образ Землячки в фильме Н. Михалкова.

Каждый может пнуть безбоязненно мёртвого льва. Честнее было бы выступать с такими переименованиями, когда он был жив, а на дворе стояла другая политическая погода. Да и то сказать, будь живы такие, как Землячка, несгибаемые большевики, не появились бы у власти и перерожденцы Горбачёв, Ельцин, Яковлев и им подобные. Тех же, для кого нет пророка в своем отечестве, отсылаю в цитадель демократии, в Англию, в Лондон, где в центре города соседствуют памятники королю Карлу I и вождю английской буржуазной революции Кромвелю, по приказу которого Карлу I была отрублена голова.

Жители улиц Розалии Землячки в различных городах России могут гордиться, что их улица носит её имя, и должны защитить его от наскоков невежественных доморощенных переименовщиков-мракобесов, которым вне зависимости от того, хотел этого или

нет Н. Михалков, помогает его тенденциозный фильм «Солнечный удар» (Сайт ПП «КПРФ»). 12.11.2014. Режим доступа: <https://kprf.ru/activity/culture/136420.html>).

Практические занятия № 14-16
«Коммуникативные стратегии и тактики монологических журналистских текстов»

План

1. Монологические журналистские тексты в русле тактико-стратегического подхода:

а) типологии стратегий и тактик, реализующих информативную функцию;

б) типологии стратегий и тактик, реализующих воздействующую функцию;

в) типологии стратегий и тактик, реализующих аргументирующую функцию;

г) прагмалингвистический анализ текстов базовых журналистских жанров.

2. Диагностика толерантности монологических журналистских текстов:

а) критерии толерантной и интолерантной информации;

б) сигналы речевой агрессии в журналистском тексте;

в) стратегии и тактики, отражающие толерантную/интолерантную позицию журналиста.

Задание 1.

В настоящее время выработалась тенденция описания коммуникативных стратегий и тактик в разных дискурсах. Это свидетельствует о том, что уже сформирована определённая теоретическая база, позволяющая перейти к созданию общей типологии стратегий и тактик. В данном задании вам предлагается восполнить пока ещё существующую лакуну в теории коммуникации, представив себя в роли учёного. Проведите исследовательскую работу по следующему плану.

1. Изучите научную и учебную литературу с целью знакомства с классификациями коммуникативных стратегий и тактик, реализующих функцию информирования, воздействия, аргументации. Сделайте конспект.

2. Какая из классификаций кажется вам наиболее удачной? Почему?

3. Можно ли для публицистического дискурса составить универсальную классификацию стратегий и тактик, взяв в качестве основания названные выше функции? Ответ иллюстрируйте примером.

4. Какие из изученных стратегий и тактик отражают принципы толерантности? При каких условиях?

Задание 2.

Для совершенствования собственного речевого поведения найдите в печатных СМИ несколько текстов определённого жанра, в которых в качестве основной выступает функция аргументации (например, можно взять тексты, написанные в жанре аналитической статьи). Выявите, систематизируйте и охарактеризуйте использованные в них коммуникативные стратегии и тактики.

Пример прагмалингвистического анализа текстов жанра передовой статьи.

Передовая статья – это редакционное или авторское выступление на злобу дня по самому существенному вопросу текущего момента. Её специфика заключается в особой актуальности темы, политическом осмыслении выдвигаемых задач, конкретности обобщений и выводов. В качестве материала для анализа были взяты статьи из газеты «Магнитогорский металл» (далее – «ММ») за 2015–2016 годы.

Поскольку передовая статья исследует, анализирует сложные, проблемные моменты развития нашего общества, экономические процессы современности, ведущей стратегией выступает **стратегия аргументации**. Назовем основные тактики.

1. Тактика фактуальной аргументации заключается в указании на конкретный источник знания при доказательстве тезиса. Таким указанием может послужить апелляция к авторитету, маркирующаяся цитатами; имена собственные, называющие авторитетного человека (писателя, учёного, политика и др.); опора на заведомо истинные суждения (законы, акты, пословицы, поговорки и др.); нарицательные существительные, обозначающие различные источники получения знания (статистику, исследования и пр.). Например: *«Технический этап включает завоз плодородного слоя почвы тол-*

щиной 1,2 метра и 20-сантиметрового слоя растительного грунта» (Газета «ММ». 02.06.2015).

2. Тактика выдвижения значимых понятий заключается в выделении для доказательства тезиса единиц речи, наиболее значимых в смысловом отношении. Важным средством реализации данной тактики становится употребление вопросительных и восклицательных конструкций, оценочной лексики, повтор слов и др. Например: *«Суть проекта в том, что примерно два раза в месяц депутаты от «Единой России», помощники депутатов, юристы, активисты «Молодой гвардии» и ветеранских организаций проводят своеобразные рейды по крупным сетевым магазинам, расположенным во всех районах города и пользующимся наибольшей популярностью у покупателей, и скрупулёзно фиксируют цены на основные продукты питания, входящие в потребительскую корзину»* (Газета «ММ». 16.04.2015).

3. Тактика обоснования за счёт объяснения причины появления проблемы: *«Западная часть рудника отрабатывалась с 1929 по 1994 год, это карьер, в котором добыто 379,9 миллиона тонн руды – больше половины всего объёма, который составляет 638,9 миллиона. В итоге образовался котлован длиной 1800 метров, шириной 1600, глубиной 105 метров»* (Газета «ММ». 02.06.2015).

4. Тактика обоснования за счёт объяснения следствия: *«– Такой мониторинг позволяет получить чёткую картину и выяснить, как обстоят дела в разных регионах страны, – считает Владимир Гладских. – На основании полученных данных проводится анализ, выявляется динамика цен на основные продукты питания, входящие в потребительскую корзину, и готовятся предложения на законодательном уровне»* (Газета «ММ». 16.04.2015).

5. Тактика обоснования за счёт объяснения цели: *«Магнитогорский металлургический комбинат в рамках экологической политики поставил цель рекультивировать земли, которые десятилетиями питали производство»* (Газета «ММ». 02.06.2015).

6. Иллюстративная тактика: *«Чтобы рассчитать компенсацию, необходимо начисленную за капитальный ремонт сумму умножить на долю инвалида, проживающего в квартире, или на долю каждого родителя ребёнка-инвалида и самого ребёнка. Половина от получившейся цифры – это и есть сумма возмещения. Но она не может быть больше 50 процентов проплаченной семьёй суммы за капремонт»* (Газета «ММ». 02.06.2015).

7. Тактика контрастивного (сопоставительного) анализа: *«Список наименований весьма широк и включает свыше четырёх десятков продуктов – для сравнения, в прошлом году аналогичный список включал 22 наименования»* (Газета «ММ». 16.04.2015).

8. Тактика прогнозирования: *«Работы на месте Западного карьера хватит на несколько лет»* (Газета «ММ». 02.06.2015).

9. Тактика обоснованных оценок (суждения, с помощью которых адресант стремится объективно оценить предмет и обосновать оценку): *«Однако актуальности партийный проект «Народный контроль» точно не теряет. Во-первых, контроль за ценами в крупнейших и популярных продуктовых сетях заставляет торговые организации быть, что называется, в тонусе. А во-вторых, мониторинг цен должен привести к таким предложениям на законодательном уровне, которые позволят ослабить пресловутый «оскал рынка»* (Газета «ММ». 16.04.2015).

Вторая, но не менее значимая стратегия передовой статьи – **стратегия воздействия**. В рамках этой стратегии наиболее частотны следующие тактики:

1. Тактика осознанного отбора для статьи на первой полосе главной темы выпуска и резонансной ситуации. Главную тему или резонансную ситуацию редакция газеты определяет сама. Следовательно, в её руках оказывается мощный инструмент тематических предпочтений, позволяющий удерживать фокус внимания на определённых именах и событиях. Например, в № 36 от 7 апреля 2016 г. первая полоса была посвящена выдвижению главы Магнитогорска В. Бахметьева в кандидаты в депутаты Государственной Думы: *«Вся его деятельность связана с комбинатом, куда он в 1984 году поступил простым рабочим и прошёл все ступени карьеры до заместителя генерального директора ОАО «ММК»* (Газета «ММ». 07.04.2016).

2. Тактика выражения авторской оценки. Эта тактика является основным источником создания экспрессивности в широком смысле слова. Как правило, содержание тактики заключается в том, что автор не просто информирует адресата об определённых событиях в своей жизни, в мире науки, политики или в общественной жизни, но даёт им экспрессивную оценочную характеристику. Чаще всего оценочность в передовицах выражается с помощью употребления многочисленных эпитетов, метафор и других средств создания образности: *«... призналась начальник управления социаль-*

ной защитой населения Ирина Михайленко на пресс-конференции, посвящённой этому *животрепещущему вопросу*) (Газета «ММ». 23.01.2016).

3. Тактика изложения той или иной идеи по линии прошлое – настоящее – будущее. подача материала в таком ракурсе значительно упрощает задачу отражения сложности общественной жизни: *«Ещё до нового года законодатели распространили через СМИ информацию о том, что с 1 января 2016 года несколько категорий граждан будут получать компенсацию по этой статье расходов <...> С первого января начали действовать изменения в определённых нормативных актах, в том числе по оплате капремонта <...> Льгота будет предоставляться при соблюдении ряда условий...»* (Газета «ММ». 23.01.2016).

4. Тактика эмоционального воодушевления используется для создания у аудитории положительного эмоционального настроения, ощущения уверенности в своих силах, поднятия оптимизма: *«В завершение Виталий Викторович подчеркнул, что не намерен давать пустых, заранее невыполнимых обещаний»* (Газета «ММ». 07.01.2016).

5. Тактика создания образа «своего». Результаты исследования показали, что в текстах передовиц основной эмоциональный фон создают экспрессивы, моделирующие образ «наших»: *«Виталий Бахметьев – единственный из участников предварительного партийного голосования – коренной магнитогорец, родившийся и состоявшийся в нашем городе»* (Газета «ММ». 07.04.2016).

6. Тактики героизации. Благодаря ей подчёркиваются высокие профессиональные качества, создаётся образ труженика и т.д.: *«По его мнению и опыту на посту градоначальника Магнитогорска, многие законодательные акты нуждаются в совершенствовании, уточнении»* (Газета «ММ». 07.04.2016).

7. Тактика консолидации. Авторы передовых статей часто употребляет личное местоимение «мы» в различных сочетаниях, тем самым реализуя тактику консолидации с читателем. Наряду с использованием личных местоимений, используются слова «металлурги», «мартеновцы» и т.п. Например: *«Мы перед ними в неоплатном долгу»* (Газета «ММ». 13.05.2015).

Таким образом, авторы передовой статьи реализуют две коммуникативные стратегии: стратегию аргументации и стратегию воздействия.

Задание 3.

1. Проведите прагмалингвистический анализ текстов, написанных в жанрах с ведущей функцией информирования (например, репортаж), воздействия (например, рекламное интервью).

2. Какие коммуникативные стратегии и тактики присущи только определённому жанру, а какие можно назвать универсальными?

3. Сопоставьте данный перечень коммуникативных стратегий и тактик и классификации, полученные вами в задании 1. В чём состоит сходство, а в чём – различие?

4. Реализуют ли выявленные вами стратегии и тактики принципы толерантности?

5. Напишите три журналистских текста (с основной функцией информирования, воздействия и аргументации соответственно), используя изученные стратегии и тактики. Будьте толерантны.

Задание 4.

Диагностика толерантности/интолерантности монологических журналистских текстов проводится по следующим критериям:

1) достоверность рассматриваемых фактов (представление домысла в качестве факта некорректно и является индикатором отсутствия толерантности);

2) рассмотрение фактов и анализ событий в контексте конкретной общественно-политической, социальной, морально-психологической обстановки (если журналист не устанавливает причинно-следственные связи фактов и событий, игнорирует контекст, то это приводит к нарушению смысла сообщения и становится элементом манипулирования);

3) преодоление избирательности в выборе фактов и событий из всей их совокупности (если журналист рассматривает только те факты и события, которые его устраивают, пренебрегая остальными или даже утаивая их, то такое поведение расценивается как интолерантное) [Блохин 2008: 124].

Прочитайте данные ниже тексты, проанализируйте, соблюдаются ли журналистами критерии толерантности. Свой ответ аргументируйте.

1. Никонов А. Добей, чтоб не мучился!

Рождение в семье дебила – трагедия. А граждане рожают себе детей для удовольствия и не для мучений.

ПОЭТОМУ АБСОЛЮТНОЕ БОЛЬШИНСТВО НОРМАЛЬНЫХ ЛЮДЕЙ СДАЁТ БРАКОВАННЫХ ДЕТЕЙ ГОСУДАРСТВУ.

Оно у нас доброе, возится с ними подальше от глаз людских, потому что зрелище это не для слабонервных. Наши приюты и так-то не сахар, а уж богадельни для слабонервных вообще туши свет... Может показаться, что дебилу лучше расти в семье, но это обманчивое впечатление.

Потому что семьи, забравшие из роддома слабоумного ребёнка, обычно распадаются. Как правило, мужчина не выдерживает этого ада и уходит. Соответственно, ад для женщины удваивается. И усиливается с годами, потому что женщина понимает: опорой в старости слабоумный ребенок ей не станет, напротив, до смерти будет обузой. А самое страшное – что с ним случится потом? Если в приютах дебилы растут в обществе себе подобных и хоть как-то социализируются, там за ними смотрят, то куда пойдёт 40-летний слабоумный, внезапно лишившийся материнской опеки? Кому он нужен?

Не гуманнее ли было таких детей усыплять при рождении? Ведь ликвидация новорождённого по сути ничем не отличается от аборта или так называемых искусственных родов (сверхпоздний аборт) – в обоих случаях прерывается жизнедеятельность не самоосознающей человеческой личности, но лишь болванки для будущей личности. И если болванка бракованная... Сейчас в мире много говорят об эвтаназии, когда неизлечимо больной человек, испытывающий адские боли, просит врачей его умертвить, чтобы избавить от невыносимых мучений, и врачи его просьбу выполняют. Но иногда больной не может сам попросить об этом последнем акте милосердия, например, когда он лежит в коме, и врачи говорят, что никогда из неё не выйдет – по сути, человек превратился в «овощ». Тогда в дело вступают ближайшие родственники и просят отключить «овощу» поддерживающую жизнь аппаратуру. Убеждён: такое же право должны иметь и родители новорождённого дебила. Потому что эта болезнь неизлечима. А жизнь неполноценного – сплошное мучение. И сам он попросить об этом не может. Надо ему помочь.

Это и есть гуманизм (Газета «Спид-инфо». 26.12.2009).

2. Сокольский А. Язык и русское бытие

Сентябрь. Дети пошли в школу. Младшие будут учить «жиши», а старшекласники писать сочинения на заумные темы. Пришло время поговорить о русском языке – опоре самостояния человека русского.

Мы живём в своем доме обыденно и привычно и не понимаем значение этого факта для нашего сердца и души нашей. Всё идёт, как идёт: скрипят половицы, дождь барабанит по крыше, кот спит на старом стуле. Сверхновой радости нет, и восторгом не переполняется грудь. Дни скользят чередой. Но стоит только уехать за тридевять земель, а потом вернуться... И тогда ДОМ врывается в душу: мы возвращаемся в него, подобно кораблю, обретающему после шторма тихую гавань.

Наш язык – это наш дом, наше убежище, наша улада. И может быть, для того чтобы понять значение его для всей жизни, нам надо взглянуть со стороны.

Отправимся в небольшое путешествие, дорогой мой читатель!

Ирландия. «Зелёный остров», где отсутствуют змеи, по местному преданию изгнанные святым Патриком.

Ирландский язык, хоть и объявлен был в XX веке государственным, но находится на грани исчезновения, только в гэлтахтах – небольших сельских районах на западе и центре страны на нём постоянно разговаривают люди. Вся остальная Ирландия буквально оккупирована английским языком, лишь единицы помнят, как правильно произносить предложения и слова на родном наречии.

Ирландия долгое время находилась под властью Англии. Храбрые ирландцы отчаянно сопротивлялись самому настоящему террору со стороны захватчиков. Но открытое сопротивление было сломлено, однако надежда на освобождение всё равно жила среди жителей острова. И вот в XIX столетии Британская корона ввела в Ирландии всеобщее образование только на английском языке, дабы лишить сопротивляющихся памяти, захватить умы детей, привить покорность, а желательно и восхищение перед «цивилизацией» соседей-врагов. Результатом стало то, что независимость Ирландия получила только в XX веке, но всё равно послушно следует в кильватере политики Европейского Союза (где одну из главнейших ролей играет Великобритания), иногда проявляя мелкие попытки хоть как-то заявить свою самостоятельность.

Перенесёмся мысленно через Атлантический океан, Амазонию и величественные горы Анды. Откроем и шкалу эпох назад. И окажемся в доиспанской Южной Америке. Государство инков покорило многие племена и народы. Инки ввели в империи жесточайшее кастовое расслоение, поставив на вершину властной пирамиды, естественно, себя. И для оправдания такого положения дел они ликвидировали... древнюю пиктографическую письменность, заменив её на узелковое письмо – кипу, серьёзно ограничив доступ к знаниям «низшим сословиям». Когда один из индейских амаута (мудрецов) только сам рискнул вернуться к нормальному письму, его схватили и сожгли живьём. Кроме того, инки не только отказались от своего природного языка и перешли на язык кечуа, но и заставили покорённые народы изучать его тоже. Элита государства совершенно не хотела, чтобы кто-нибудь помнил прошлое, в котором инки были осколком разбитого противниками этноса, да и к тому же присвоившего чужие достижения и успехи (уж очень тогда бы сомнительной показалась «божественность» правящей династии).

В стране действовал некий «инкский социализм». Инки безжалостно распоряжались судьбами покорённых народов. Подчинённым разрешались браки только с разрешения хозяев, семьи разбивались из-за «производственной необходимости»: отца отправляли строить дороги в один конец страны, мать же ухаживать за животными – в другой, а малолетних детей заставляли работать на прежнем месте проживания под наблюдением надсмотрщика. И никогда уже, насильственно рассыпанная, семья не собиралась вместе. Но самое гнусное здесь в другом – такой порядок почитался абсолютно нормальным, в том числе и самими разлучёнными.

Но обратимся к России и задумаемся...

О чём нам говорят скорбные примеры из жизни иных народов? Да только о том, что родной язык есть средство сохранения самобытности и залог национальной безопасности. Тот народ, который забывает собственный язык, обречён и на потерю своей государственности, и своего лица.

Известный ревнитель русского языка президент Российской академии наук адмирал Александр Семёнович Шишков (1754-1841) писал: «... Где нет любви к языку своему, там всё молчит, всё вянет, подобно тишине ночи, подобно в осеннее время саду, час от часу больше теряющему зелёные свои листья». И ещё отмечал: «На-

род, который всё перенимает у другого народа, его воспитанию, его одежде, его обычаям наследует; такой народ уничивает себя и теряет собственное своё достоинство; он не смеет быть господином, он рабствует, он носит оковы его, и оковы тем крепчайшие, что не гнушается ими, но почитает их своим украшением».

Через язык в наш мозг проникают чужие нравы и чуждая мораль. И достаточно принять этот «подарок», как под угрозой оказывается само бытие государства и нации. Именно, через язык нам подсунили потребительство и страсть к обогащению, не сдерживаемую ничем.

Потребителю незачем защищать страну, если ему представляют возможность брать всё новые и новые товары. Воевать за Родину? Помилуйте, ведь в армии меня не обеспечат безалкогольным пивом и биотуалетом. Не хочу! Работать маляром или плотником? Не престижно, да и имиджмейкеры, и брокеры получают больше! И названия красивее. Так гордо по импортному звучат! Вы говорите, что киевская хунта развязала бойню в Новороссии? Неправда, там «великоукры» сражаются за демократию.

Миротворческие операции по всему миру разворачиваются в защиту прав человека, и я не верю, что где-то ведутся войны ради наживы! Не верю! А если НАТО принесёт свободу слова на своих штыках в «поганую Рашку», то это и хорошо. Будем жить лучше, потреблять больше... И невдомёк потребителю, что никогда и нигде оккупированные (пусть и гуманитарно! какая ирония!) не живут лучше оккупантов...

Язык и слова-мутанты не позволяют трезво размышлять...

Сергей Кара-Мурза в книге «Власть манипуляции» приводит интереснейшую цитату из философа Ивана Иллича: «В наше время слова стали на рынке одним из самых главных товаров, определяющих валовой национальный продукт. Именно деньги определяют, что будет сказано, кто это скажет и тип людей, которым это будет сказано. У богатых наций язык превратился в подобие губки, которая впитывает невероятные суммы».

Здесь всё изречено точно. Информация обрушивает экономики и позволяет наживаться на горе и страданиях людей. И не случайно англоязычные страны, развязавшие распространение массовой культуры (где торжествует английский же язык!) по всему белому свету, выкачивают за счёт моды, продвижения совсем не необходимых товаров (но прорекламированных на «полную

катушку») и особых групповых образов жизни ресурсы из «нецивилизованного мира».

Потеря ресурсов разрушает национальную безопасность, но гораздо опаснее утрата духа бытия народом. Если гибнут традиционные ценности, отражаемые языком, то исчезают и семья, и государство. Смотрите сколько фальшивых слов и звуков как будто были впрыснуты медиа-шприцем в наш язык!

«Однополюый брак» – в реальности содомия и удар по деторождению. «Ювенальная юстиция» (как звенит непонятно и элегантно!) – на самом деле не защита ребенка, а разрешение чиновнику дробить семью и отбирать детей у родителей из-за нарушения критериев правильности воспитания, придуманных же самим бюрократом. А есть ещё и «толерантность», и «политкорректность» – милые словечки, но за коими скрывается, например, запрет на своё мнение и отстаивание своей веры. С помощью слов-паразитов не только разлагают наш язык, но и вносят раздрай в сам русский народ (заставляя спорить о смысле бессмысленных словосочетаний).

Опять вспомним А.С. Шишкова: «Народ российский всегда крепок был языком и верою; язык делал его единомысленным, вера – единокорным».

Православная Церковь, русский язык, родная письменность – это стражи национальной безопасности России. Без них мы превратимся в ничто (Информационно-аналитическое издание «Сегодня.Ру». 06.09.2016. Режим доступа: <http://www.segodnia.ru/content/179356>).

Задание 5.

В настоящее время существует несколько классификаций «языка вражды» (специфической формы речевого поведения, которая подразумевает использование языковых средств и иных форм выражения в целях создания сообщения, прямо или косвенно способствующего возбуждению расовой, национальной, религиозной и иных видов вражды). Исследователи предлагают перечень «сигналов» речевой агрессии, учёт которых позволяет определить степень её проявления в тексте. Например, А.М. Верховский выделяет следующие виды «языка вражды»:

а) прямые и непосредственные призывы к насилию (т.е. в связи с конкретной ситуацией, с указанием объекта насилия);

б) призывы к насилию в виде общих лозунгов (провозглашение насилия допустимым средством в своих статьях, документах и т.п.; в т.ч. и в виде абстрактных призывов типа «Бей жидов!»);

в) прямые и непосредственные призывы к дискриминации;

г) призывы к дискриминации в виде общих лозунгов;

д) завуалированные призывы к насилию и дискриминации (пропаганда «позитивных», исторических или современных примеров насилия или дискриминации; выражения типа «хорошо бы сделать с теми-то то-то и то-то», «давно пора...» и т.п.);

е) создание негативного образа этнической или религиозной группы (сопряжено не с конкретными обвинениями, а скорее передано тоном текста);

ж) оправдание исторических случаев насилия и дискриминации (выражения типа «после всего, что творили чеченцы, естественно, что...»);

з) публикации и высказывания, подвергающие сомнению общепризнанные исторические факты насилия и дискриминации (например, масштабы холокоста или что «чеченцев выслали за то, что они перешли на сторону Гитлера»);

и) упоминание названия этнической или религиозной группы в уничижительном контексте (как правило, встречается в заголовках);

к) утверждения о неполноценности (недостаток культурности, интеллектуальных способностей, неспособность к созидательному труду) той или иной этнической или религиозной группы как таковой (идеи типа «азербайджанцы только на рынке работают», «казахи туповаты»);

л) утверждения исторических преступлений той или иной этнической или религиозной группы как таковой (типа «мусульмане всегда распространяли свою веру огнём и мечом», «поляки всегда злоумышляли против русских»);

м) указание, с целью дискредитации, на связь этнических и религиозных групп с иностранными политическими и государственными структурами (турки-месхетинцы как агенты влияния Турции, католики как агентура Запада в целом);

н) утверждение криминальности той или иной этнической или религиозной группы (например, «цыгане – воры»);

о) утверждение моральных недостатков той или иной этнической или религиозной группы («евреи корыстолюбивы», «цыгане – обманщики»);

п) рассуждения о непропорциональном превосходстве той или иной этнической или религиозной группы в материальном достатке, представительстве во властных структурах, прессе и т.д.;

р) обвинение в негативном влиянии той или иной этнической или религиозной группы на общество, государство («размывание национальной идентичности», «инородцы» превращают Москву в нерусский город», «мормоны подрывают нашу православную идентичность»);

с) упоминание этнической или религиозной группы или её представителей как таковых в унижительном или оскорбительном контексте (в том числе в уголовной хронике);

т) призывы не допустить закрепления в регионе (районе, городе и т.д.) мигрантов, принадлежащих к той или иной этнической или религиозной группе (например, протесты против строительства мечети в «православном городе»);

у) цитирование без должного комментария соответствующих высказываний и текстов (речь идет о цитировании явно ксенофобных высказываний без комментария, определяющего размежевание между позицией интервьюируемого и позицией журналиста; аналогично – предоставление места в газете для явной националистической пропаганды без редакционного комментария или иной полемики) [Верховский 2002].

Прочитайте данный ниже текст и выявите в нём сигналы «языка вражды».

Гулевич В. «Апогей национал-шизофрении»

Украинство – это идеологическое удобрение для выращивания самых отборных простофиль с непомерными амбициями и поразительной узостью умственных горизонтов.

Есть народы, которым противопоказано иметь собственную независимость. Не потому, что эти народы плохи сами по себе, а потому, что их этническая психология не приспособлена для оперирования теми масштабными геополитическими категориями, которые присущи государственнической идее.

Украинцы (в политическом, а не этническом смысле слова) – как раз один из таких народов, и не потому, что они хуже других. Вовсе нет. А потому, что украинская этническая психология имеет тактическое, но не имеет стратегического измерения.

На эти слова не стоит обижаться, потому что такая судьба ждала бы любой осколок целого, который бы вознамерился стать выше,

толще и тяжелее самого целого. Например, если бы от России откололась Сибирь, Дальний Восток или Калининград, их политическая судьба уподобилась бы судьбе Украины. То есть, они бы мыслили точно такими же местечковыми категориями, без размаха и геополитической широты, а в международной политике это смерти подобно.

Территориальные размеры таких кусков тут ни при чём. Дело не в размерах, а в глубине. Прежде всего, в глубине политического мышления.

Польша меньше Украины, но польская геополитическая мысль не лишена оригинальности (пусть и наполненной русофобскими смыслами), а Украина по территории больше Польши, а по глубине политического мышления – карлик и эпигон по сравнению с нею.

Вся история украинской государственности – это череда откровенно неразумных действий.

1917-1920 гг. На карте мира появляются украинские государства-однодневки – Украинская Народная Республика и Западно-украинская Народная Республика. Игнорируя все законы тогдашней геополитической реальности, оба эти псевдогосударственных образования (позже они сольются в одно, и в украинскую историю это события войдёт как «акт злуки») не придумали ничего умнее, как взять за основу идеологию украинского национализма со всеми вытекающими последствиями.

С бараньим упрямством отвергая тезисы видных политических мыслителей эпохи о том, что вне рамок более обширного государственного проекта, будь то увядавшая на глазах Российская Империя или зарождавшийся на её месте Советский Союз, Украине не видать стабильности, как своих ушей, «отцы украинского народа» принялись из ваты лепить крепкие государственные стены будущей независимой Украины.

История посмеялась над их трудом, и их так называемая независимая Украина была жутко зависима от всех сразу, потому что у украинского национализма есть одна характерная черта. Он, как инвалид, не в состоянии без импортных костылей сделать и шаг. Поэтому украинские националисты громче всех орут про независимость, но сами всегда опутаны по рукам и ногам обязательствами перед своими западными спонсорами.

Украинский национализм – это побирушка, которая бродит по чужим краям с протянутой рукой.

Разумные люди учли бы этот исторический опыт и дважды на одни и те же грабли не наступали. Но идеологи украинской независимости не таковы!

В 1939 году история дарит Украине еще один шанс попробовать быть независимой – в виде так называемой Карпатской Украины. Она занимала территорию Закарпатья и, возможно, в будущем бы разрослась вширь и вдаль, но во главе этого опереточного государства стоял гитлеровский прихлебатель Августин Волошин, зашоренный и примитивный украинский националист. Его правление закончилось буквально через несколько дней (фюрер подарил Закарпатье своим венгерским союзникам).

1991 год. Рушится Советский Союз. Снова история подбрасывает Украине приманку в виде идеи о собственном суверенитете. Казалось бы, тут-то уж точно народ должен был уразуметь, что после трёх попыток строить новую Украину на националистической закваске глупо и недальновидно. Но не тут-то было! Украина, зашмутив от одури глаза, опять бросается в омут национализма.

Напрасно трезвые головы пытались переубедить «українських патріотів» в пагубности такого шага, доказывая, что вне рамок более могучего государственного организма, каковым был Советский Союз, Украина не выдержит давления геополитических реалий.

«Українські патріоти» с улюлюканьем ломали фундамент советской государственности, на котором стояла и их Украина.

Фундамент сломали, Украина рухнула вниз. И с 1991 г. скатывается все ниже и ниже. Не каждая нация может похвастать такой чередой бестолковых поступков, итогом которых стало поэтапное уничтожение собственного дома.

Кажется, ну всё, наелись, хватит! Экономика хромает, культурный уровень населения понижается. Пора стряхнуть с себя колдовские националистические чары и понять, наконец, после четырёх (!) неудачных попыток слепить из свиньи коня, что это дело бесперспективное.

Но нет! Наступает 2004 г. и «оранжевая революция». Народ Украины снова дуреет от националистической мути, всколыханной в головах управляемыми украинскими СМИ. Снова в ходу националистические лозунги, снова «москаль – враг» и т.д.

Президент Ющенко с треском проиграл выборы Виктору Януковичу. Это такой национальный украинский спорт: встречать каждого нового президента аплодисментами, а провожать плевка-

ми. Украинская экономика на момент выборов ещё больше замедлила свой темп, уровень жизни стал ещё ниже. Пора бы понять, что очередная попытка выстроить здание украинской государственности на формуле «москаль нам враг» ничего не дала.

Многие бы это поняли, но только не на Украине. Проходит всего 10 лет, и под занавес 2013 года мы становимся свидетелями очередного наваждения, переросшего уже в хроническое заболевание – Евромайдан и его националистические лозунги.

С тупым усердием вьючных животных сторонники «европейской Украины» принялись доламывать то, что не доломали их предшественники: рвать экономические связи с Россией, Беларуссией и Казахстаном, отгораживаться в некое цивилизационное гетто, запрещая русский язык, радуясь превозношению малороссийского диалекта до уровня отдельного языка и пропагандируя наследие Бандеры и Шухевича <...>

На Украине сегодня тоже мыслят стадом, а количество вернувшихся в сознание не так уж велико. Национал-шизофрения прогрессирует. У такой страны нет будущего. Но многие на Украине, я уверен, в очередной раз попытаются обмануть судьбу. И в очередной раз у них ничего не получится (Информационно-аналитическое издание «Сегодня.Ру». 21.06.2014. Режим доступа: <http://www.segodnia.ru/content/141577>).

Задание 6.

В процессе описания ситуаций межкультурного, межнационального взаимодействия журналисты сталкиваются с проблемой, суть которой заключается в том, что правдивая публикация может спровоцировать вражду, а публикация, в которой сглажены противоречия, может перестать быть интересной, поскольку исчезнет динамика развития сюжета, упростится внутренняя драматургия. Соответственно, журналист должен вести постоянную работу по повышению собственного мастерства, чтобы следование принципу толерантности не вступало в противоречие с профессиональными нормами. Для выработки навыков толерантного речевого поведения найдите в СМИ монологический журналистский текст, автор которого пользуется «языком вражды», исправьте его, сделав толерантным. Выполняя задание, старайтесь проявить терпимое отношение к многообразию моделей социального поведения и развития субъ-

ектов общества и при этом не пренебречь честностью, объективностью, социальной ответственностью.

Практическое занятие № 17

«Журналистский текст в аспекте требований толерантного коммуникативного поведения»

План

1. Требования толерантного коммуникативного поведения:
 - а) черты толерантной личности;
 - б) характеристики толерантного собеседника;
 - в) толерантность и лингвистический, содержательный, ценностный и прагмалингвистический аспекты текста.
2. Творческая контрольная работа.

Требования толерантного коммуникативного поведения

Журналист в своей деятельности должен проявлять терпимое отношение к многообразию моделей социального поведения и развития субъектов общества. Для этого он должен быть толерантной личностью.

К основным чертам толерантной личности относятся: уважение мнения других, доброжелательность, желание что-нибудь делать вместе, понимание и принятие, чуткость, снисходительность, доверие, гуманизм, любознательность.

В коммуникации о толерантности собеседника свидетельствуют следующие характеристики: умеет слушать; умный, образованный, компетентный, эрудированный; весёлый, с чувством юмора, оптимист; вежливый, воспитанный, с хорошими манерами, не грубый, тактичный; культурно, красиво, грамотно говорит; понимающий; дружелюбный, доброжелательный; общительный, лёгкий в общении; умеет найти консенсус, не навязывает свою точку зрения; с разносторонними интересами; откровенный, открытый, искренний; спокойный, сдержанный; умеет дать совет; интеллигентный; умеет убедить, владеет способами доказательства [Стернин 2015: 264].

При реализации принципов толерантности в речевой практике следует обращать внимание на лингвистический, содержательный, ценностный и прагмалингвистический аспекты.

В лингвистическом плане текст, в котором личность реализует толерантную установку, должен быть свободен от языковых

средств, прямо или косвенно способствующих возбуждению расовой, национальной, религиозной и иных видов вражды.

В содержательном плане текст должен отвечать таким критериям, как а) достоверность рассматриваемых фактов, б) представление фактов и анализ событий в контексте конкретной общественно-политической, социальной, морально-психологической обстановки, в) преодоление избирательности в выборе фактов и событий из всей их совокупности.

Сущностной характеристикой толерантности является нравственная активность, потому что толерантное сознание должно ориентироваться на ценности добра (содружество, легальность, солидарность, справедливость, свобода, поддержание мира, развитие социального устройства, достоинство, любовь и др.).

Прагматический аспект связан с толерантными стратегиями и тактиками, которые помогут гармонизировать общение. Представим примерную типологию толерантных стратегий и тактик (отметим, что данный перечень открыт для уточнений и дополнений).

1. Стратегия солидаризации:

- тактика выражения согласия;
- тактика присоединения к мнению коммуникативного партнёра (далее – КП);
- тактика создания Мы-общности;
- тактика противопоставления Они-общности;
- тактика демонстрации готовности к сотрудничеству;
- тактика призыва к совместному действию;
- тактика совета;
- тактика уверения;
- тактика выбора общего кода общения;
- тактика интимизации;
- тактика утешения;
- тактика эмоциональной поддержки.

2. Стратегия искренности:

- тактика признания;
- тактика выражения эмоционального состояния (радости, досады, грусти, разочарования и т.д.);
- тактика выражения намерения;
- тактика обещания (в кооперативном общении обычно обещание чего-либо желаемого КП);
- тактика самокритики;

- тактика призыва к откровенности.
- 3. Стратегия повышения статуса коммуникативного партнёра:
 - тактика выражения заинтересованности содержанием речи КП;
 - тактика предложения/развития темы, относящейся к экспертной зоне КП;
 - тактика похвалы;
 - тактика гиперболизации эмоциональной реакции (преимущественно позитивной);
 - тактика комплимента.
- 4. Стратегия самопрезентации:
 - тактика самохарактеризации;
 - тактика понижения собственного статуса;
 - тактика самоиронии;
 - тактика цитирования чужого мнения, содержащего позитивную оценку говорящего.
- 5. Стратегия создания позитивной тональности общения:
 - тактика выражения положительного эмоционального состояния;
 - тактика шутки;
 - тактика позитивной констатации.
- 6. Стратегия вопрошания:
 - тактика открытого вопроса;
 - тактика закрытого вопроса;
 - тактика прямого запроса информации;
 - тактика риторического вопроса;
 - тактика вопроса о фактах;
 - тактика альтернативного вопроса;
 - тактика вопроса о мнениях, желаниях, установках;
 - тактика уточняющего вопроса;
 - тактика контрольного вопроса;
 - тактика зеркального вопроса;
 - тактика эстафетного вопроса.
- 7. Стратегия добывания информации:
 - тактика «ближе к делу»;
 - тактика «снятия» официального тона;
 - тактика «согласусь, чтобы продолжить»;
 - тактика актуализации собственного ценностного отношения к предмету речи;
 - тактика возврата к вопросу с изменением его формы;

- тактика выдвижения контраргумента;
 - тактика выдвижения оппозиционного суждения;
 - тактика выдвижения собственного предположения;
 - тактика высказывания противоположного мнения;
 - тактика высказывания своего мнения как запрос согласия/ несогласия с ним;
 - тактика высказывания своего мнения как указание, «в каком направлении думать»;
 - тактика запроса обоснования неразвёрнутого мнения с помощью ссылки на авторитетный источник;
 - тактика запроса обоснования неразвёрнутого мнения;
 - тактика интерпретации информации собеседника;
 - тактика нагнетания закрытых вопросов;
 - тактика намёка или подсказки;
 - тактика нейтрального предъявления информации;
 - тактика обнаружения коммуникативных намерений адресата;
 - тактика оценки вопроса как имплицитная просьба серьёзно отнестись к ответу;
 - тактика повтора вопроса;
 - тактика поддержки беседы;
 - тактика подтверждения своей просьбы серьёзно отнестись к ответу;
 - тактика предъявления собственного мнения в форме резюмирующего вопроса;
 - тактика продолжения и завершения мысли собеседника;
 - тактика промежуточного резюмирования;
 - тактика прямого вопрошания;
 - тактика прямого вопрошания как развертывание темы;
 - тактика прямого вопрошания с переформулировкой вопроса;
 - тактика расширения вопроса;
 - тактика сужения вопроса;
 - тактика сужения вопроса и «эмпатического» присоединения к адресату;
 - тактика требования ответа;
 - тактика уточнения информации собеседника;
 - тактика цитации собеседника как запрос комментария;
 - тактика цитации собеседника как повтор вопроса.
8. Стратегия противодействия конфликту:

- тактика «увод со сцены»;
- тактика «присоединения»;
- тактика «ведения»;
- тактика «сбой программы»;
- тактика похвалы;
- тактика убеждения;
- тактика сочувствия;
- тактика уступки;
- тактика привлечения внимания;
- тактика обещания;
- тактика предложения;
- тактика компромисса.

9. Стратегия аргументации:

- тактика фактуальной аргументации;
- тактика выдвижения значимых понятий;
- тактика обоснования за счёт объяснения причины появления проблемы;
- тактика обоснования за счёт объяснения следствия;
- тактика обоснования за счёт объяснения цели;
- иллюстративная тактика;
- тактика контрастивного (сопоставительного) анализа;
- тактика прогнозирования.

10. Стратегия воздействия:

- тактика обоснованных оценок;
- тактика выражения авторской оценки;
- тактика изложения той или иной идеи по линии прошлое – настоящее – будущее;
- тактика эмоционального воодушевления;
- тактика создания образа «своего»;
- тактика героизации;
- тактика консолидации.

11. Стратегия информирования:

- тактика именованного события;
- тактика апелляции к авторитету;
- тактика усиления значимости события;
- тактика уточнения отдельных параметров события;
- тактика «контраст»;
- тактика описания личных ощущений участников события;

- тактика сообщения интересных подробностей события;
- тактика описания события в логической и хронологической последовательности;
- тактика акцентирования важных деталей события;
- тактика формирования положительного отношения адресата к предмету речи;
- тактика внесения элементов неформальности;
- тактика драматизации события;
- тактика «счастливый конец».

Соблюдение журналистом принципов толерантности на разных этапах создания текста, несомненно, будет способствовать продуктивному речевому общению в любых профессиональных и социально значимых ситуациях.

Творческая контрольная работа

Задание.

Напишите материал в любом жанре (с вымышленными героями), используя как можно больше интолерантных стратегий и тактик. Далее проведите «Работу над ошибками», объясните каждое допущенное вами нарушение принципов толерантности. Создайте второй текст, проявив себя как толерантная личность. При выполнении задания опирайтесь на требования толерантного коммуникативного поведения.

Итоговый тест

1. Как соотносятся между собой коммуникативная стратегия и коммуникативная тактика?

- 1) Как частное и общее.
- 2) Как общее и частное.
- 3) Как общее и общее.
- 4) Как частное и частное.

2. В каком варианте ответа приводится определение термина «коммуникативная стратегия»?

- 1) Мыслительный план общения посредством речи, направленный на достижение общей коммуникативной цели в речевом событии.
- 2) Локальная интенция, задающая актуальный смысл конкретного речевого поступка в разворачивающемся ситуационном, социальном и культурном контексте.
- 3) Одна из последовательно решаемых задач в границах определённой стратегической линии.
- 4) Речевой акт, взятый в аспекте целеполагания и представляющий собой конкретный этап осуществления коммуникативной стратегии, т.е. шаг на пути к генеральной цели говорящего.

3. В каком варианте ответа приводится определение термина «коммуникативная тактика»?

- 1) Основная задача, генеральная интенция в рамках данного коммуникативного процесса.
- 2) Общий замысел конечной цели общения.
- 3) Процессуальная единица, конкретное речевое действие во взаимодействии коммуникантов.
- 4) Принятое говорящим решение о последовательности речевых действий, определяющих его речевое поведение в плане выбора оптимальных средств и способов для достижения коммуникативных целей.

4. Как создаётся номинация коммуникативной тактики?

- 1) В соответствии с рекомендациями учебной литературы.
- 2) В соответствии с желанием коммуниканта.
- 3) В соответствии с основным смыслом всей группы реплик коммуниканта.
- 4) В соответствии с причинами возникновения ситуации.

5. Какое определение не является дефиницией толерантности:

1) Терпимость, снисхождение к чужим недостаткам, к каким-либо нарушениям.

2) Активное отношение к «другому», сознательное признание прав и свобод «другого».

3) Стремление человека достичь взаимного понимания и согласования самых разных мотивов, установок, не прибегая к насилию, а используя гуманитарные возможности.

4) Уважение, принятие и правильное понимание богатого многообразия культур нашего мира, наших форма самовыражения и способов проявления человеческой индивидуальности.

6. В каком варианте ответа указана правильная последовательность анализа коммуникативной стратегии?

1) Прочитать или прослушать текст. – Разбить текст на минимальные смысловые единицы. – Выявить в каждой МСЕ микроцель. – Объединить полученные микроцели и сформулировать основную цель. – В соответствии с основной целью номинировать коммуникативную стратегию.

2) Прочитать или прослушать текст. – Разбить текст на минимальные смысловые единицы. – Выявить в каждой МСЕ микроцель. – Дать наименование каждой тактике. – Объединить полученные микроцели и сформулировать основную цель.

3) Разбить текст на минимальные смысловые единицы. – Выявить в каждой МСЕ микроцель. – Вычленить реплики, содержащие интегральный смысл-интенцию. – В соответствии с основной целью номинировать коммуникативную стратегию.

4) Разбить текст на минимальные смысловые единицы. – Выявить в каждой МСЕ микроцель. – Объединить полученные микроцели и сформулировать основную цель. – Изобрести «семантическую бирку». – В соответствии с микроцелью номинировать коммуникативную стратегию.

7. Какую тактику вербализует следующее выражение: «Да что ты говоришь?!»?

1) Тактика выражения неприятия слов коммуникативного партнёра.

2) Тактика запроса возражений.

3) Тактика угрозы.

4) Тактика укора.

8. Какую тактику вербализует следующее выражение: «Я говорю тебе, как поступить, потому что желаю тебе добра»?

- 1) Тактика призыва к совместному действию.
- 2) Тактика совета.
- 3) Тактика уверения.
- 4) Тактика выбора общего кода общения.

9. Какую тактику вербализует следующее выражение: «Я прошу тебя рассказать мне о сокровенном»?

- 1) Тактика самокритики.
- 2) Тактика призыва к откровенности.
- 3) Тактика выражения заинтересованности содержанием речи коммуникативного партнёра.
- 4) Тактика похвалы.

10. Какую тактику вербализует следующее выражение: «Я говорю, чтобы ты сделал то, что я хочу, потому что думаю, что ты обязан сделать это»?

- 1) Тактика приказа.
- 2) Тактика демонстрации равнодушия, презрения.
- 3) Тактика демонстрации собственной правоты.
- 4) Тактика демонстрации личного превосходства.

11. Характеристика какого типа конфликтёра

- 1) демонстративного,
- 2) ригидного,
- 3) неуправляемого,
- 4) сверхточного –

приводится далее: «Идёт на конфликт, чтобы быть на виду, стремится всегда быть в центре внимания».

12. Характеристика какого типа конфликтёра

- 1) демонстративного,
- 2) ригидного,
- 3) неуправляемого,
- 4) сверхточного –

приводится далее: «Конфликт вызывается нежеланием считаться с мнением окружающих и противоречием между меняющимися условиями и непластичностью поведения»

13. Какая стратегия не относится к толерантным?

- 1) Стратегия солидаризации.
- 2) Стратегия искренности.

- 3) Стратегия доминирования говорящего.
- 4) Стратегия повышения статуса коммуникативного партнера.

14. Какие из нижеперечисленных коммуникативных тактик ситуации установления контакта можно отнести к нетолерантным?

- 1) Тактика этикетного клише.
- 2) Тактика побуждения к высказыванию.
- 3) Тактика провокации.
- 4) Тактика установления контакта.

15. Характеристика какого типа конфликта –

- 1) конфликта ценностей,
- 2) ресурсного конфликта,
- 3) конфликта интересов,
- 4) конфликта потенциалов –

приводится далее: «Ориентация на перспективное расширение потенциалов или на пересмотр предъявляемых требований».

16. Что не является фактором эффективности стратегий и тактик?

- 1) Отнесённость стратегии к кооперативному типу.
- 2) Приём психологического сближения.
- 3) Общее зрительское впечатление относительно того, добился ли журналист результата (оправдание информационных ожиданий).
- 4) Ощущение «приятного послевкусия», в основе которого – выполнение риторического закона об удовольствии.

17. Какая тактика не относится к стратегии аргументации?

- 1) Тактика обоснованных оценок.
- 2) Тактика эмоционального воодушевления.
- 3) Тактика обоснования за счёт объяснения цели.
- 4) Тактика обоснования за счёт объяснения следствия.

18. Какая тактика не относится к стратегии воздействия?

- 1) Тактика выражения авторской оценки.
- 2) Тактика эмоционального воодушевления.
- 3) Тактика консолидации.
- 4) Тактика контрастного (сопоставительного) анализа.

19. Что не является критерием диагностики толерантности/интолерантности монологических журналистских текстов?

- 1) Достоверность рассматриваемых фактов.
- 2) Рассмотрение фактов и анализ событий в контексте конкретной общественно-политической, социальной, морально-психологической обстановки.
- 3) Цитирование без должного комментария соответствующих высказываний и текстов.
- 4) Преодоление избирательности в выборе фактов и событий из всей их совокупности.

20. Что не является чертой толерантной личности?

- 1) Уважение мнения других.
- 2) Доброжелательность.
- 3) Профессиональный догматизм.
- 4) Чуткость.

Вопросы для итогового контроля

1. Опишите тактико-стратегический подход к исследованию коммуникативной толерантности.
2. Охарактеризуйте социальную и коммуникативную толерантность.
3. Назовите принципы толерантности.
4. Дайте определения понятиям «коммуникативная стратегия» и «коммуникативная тактика».
5. Назовите этапы анализа коммуникативных стратегий текста.
6. Представьте план анализа коммуникативных тактик текста.
7. Назовите факторы эффективности коммуникативных стратегий и тактик речевого поведения журналиста.
8. Перечислите и кратко охарактеризуйте виды толерантных коммуникативных стратегий и тактик.
9. Перечислите и кратко охарактеризуйте виды интолерантных коммуникативных стратегий и тактик.
10. Охарактеризуйте коммуникативные стратегии и тактики, реализуемые в ситуации сбора информации. Какие стратегии и тактики являются толерантными?
11. Охарактеризуйте стратегии речевой провокации в публичном диалоге.
12. Охарактеризуйте коммуникативные тактики ведущего теле-радиопрограммы в ситуации установления контакта. Какие стратегии и тактики являются толерантными?
13. Выступите в роли исследователя, охарактеризуйте стратегии и тактики, реализующие информативную функцию.
14. Выступите в роли исследователя, охарактеризуйте стратегии и тактики, реализующие воздействующую функцию.
15. Выступите в роли исследователя, охарактеризуйте стратегии и тактики, реализующие аргументирующую функцию.
16. Какие стратегии и тактики монологического дискурса соответствуют принципам толерантности?
17. Опишите специфику прагмалингвистического метода при анализе ситуаций, угрожающих взаимоотношениям коммуникантов.
18. Назовите факторы, от которых зависит выбор стратегий и тактик в рамках кризисных речевых актов. Какие способы управления коммуникативным конфликтом вы знаете?
19. Опишите условия и правила оправданности реализации интолерантных стратегий и тактик в речи.
20. Охарактеризуйте собственную типологию профессионально значимых стратегий и тактик. Какие стратегии и тактики относятся к толерантным?

Глоссарий

Аксиология – философское учение о природе ценностей, их обосновании и происхождении, о сущности, функциях, типах и иерархии различных ценностей.

Агрессия – любая форма поведения, нацеленного на оскорбление или причинение вреда другому живому существу, не желающему подобного обращения

Вербальная (речевая, словесная) агрессия – это словесное выражение негативных чувств, эмоций, намерений в неприемлемой в данной речевой ситуации форме.

Девиз – краткое изречение, обычно выражающее руководящую идею в поведении или деятельности.

Дискурс – протекающая в реальных координатах пространства и времени, ситуативно и социально обусловленная коммуникативная деятельность, одним из продуктов которой в результативной сфере является текст.

Императив – повеление, безусловное требование.

Коммуникативная стратегия – это генеральная макроинтенция, определяющая организацию речевого поведения коммуниканта в соответствии с коммуникативными/некоммуникативными целями говорящего и специфическими условиями общения. Коммуникативную стратегию конституируют коммуникативные тактики.

Коммуникативная тактика – это локальная интенция, задающая актуальный смысл конкретного речевого поступка в разворачивающемся ситуационном, социальном и культурном контексте.

Коммуникативная толерантность – коммуникативное поведение, когда субъект признаёт равноправие сторон в диалоге, отрицает насилие и агрессию как способ разрешения конфликта и выбирает речевые средства, приводящие к гармонизирующему коммуникативному результату.

Коммунитаризм – пропаганда социального порядка, в котором индивидов объединяют общие ценности, способствующие развитию общинных связей.

Лакуна – пропуск, пробел.

Лозунг – это письменный текст идеологического или социально-политического содержания, сформулированный в виде короткого, чаще всего однофразового, императивного и/или оценочного

высказывания, направленный от коллективного адресанта к коллективному или персонифицированному адресату с целью изменения поведения или ценностных установок данного адресата.

Насилие – физическое или психическое воздействие одного человека на другого, нарушающее право на личную неприкосновенность (в физическом и духовном смысле).

Нетолерантное поведение – коммуникативное поведение, когда субъект стремится разрешить конфликт путём утверждения своих позиций, для чего использует силу, проявляет враждебность, т.е. избирает стратегии и тактики, приводящие к дисгармонизирующему коммуникативному результату.

Паралингвистика – раздел языкознания, изучающий невербальные (неязыковые) средства, включённые в речевое сообщение и передающие, вместе с вербальными средствами, смысловую информацию.

Плюрализм – позиция, согласно которой существует несколько или множество независимых и несводимых друг к другу начал или видов бытия, оснований и форм знания, стилей поведения и пр.

Превентивный – предохранительный, опережающий чьи-либо действия.

Призыв – жанр политической рекламы, цель которого определяют как желание обратить внимание на своё присутствие или возбудить внимание других, процесс распространения и доведения до людей каких-либо идей, целей.

Ратификация – процесс придания юридической силы документу (например, договору) путём утверждения его соответствующим органом каждой из сторон.

Речевой ход – это характеризующийся определённым способом речевой организации фрагмент реплики одного коммуниканта, посредством которого осуществляется манифестация коммуникативной тактики.

Речевой акт – целенаправленное речевое действие, совершаемое в соответствии с принципами и правилами речевого поведения, принятыми в данном обществе.

Речевое взаимодействие – речевая деятельность субъекта, состоящая из ряда коммуникативных актов, и реакция адресата на речь субъекта.

Речевая ситуация – это ситуация общения, включающая в свои границы как предмет речи, так и участников общения, их характеристики, взаимоотношения, время и место высказывания.

Речевое событие – связный текст, протекающий в контексте речевой ситуации. Оно включает два основных компонента: словесную речь и условия, обстановку, в которой происходит речевое общение.

Риторика – это теория и мастерство эффективной (целесообразной, воздействующей и гармонизирующей) речи.

Секулярный – светский, нерелигиозный.

Толерантное поведение – коммуникативное поведение, когда субъект признаёт равноправие сторон в диалоге, отрицает насилие и агрессию как способ разрешения конфликта и выбирает речевые средства, приводящие к гармонизирующему коммуникативному результату.

Толерантность – уважение, принятие и правильное понимание богатого многообразия культур нашего мира, наших форм самовыражения и способов проявления человеческой индивидуальности.

Топос – средство формирования отношений между людьми при помощи речи, которое, как правило, строится на основании ценностей, имеющихся у аудитории.

Социальная толерантность – нравственная активность, ответственность в принятии моральных решений, открытость в выражении нравственной позиции, социальная деятельность на основе диалога и при использовании методов разъяснения и убеждения.

Эскалация – постепенное увеличение, усиление, расширение чего-либо (например, коррупции во власти); наращивание (вооружений и т.п.), распространение (конфликта и т.п.), обострение (положения и т.п.).

Язык вражды – специфической формы речевого поведения, которая подразумевает использование языковых средств и иных форм выражения в целях создания сообщения, прямо или косвенно способствующего возбуждению расовой, национальной, религиозной и иных видов вражды.

Список использованной литературы

Анисимова, Т.В. Современная деловая риторика: учеб. пособие / Т.В. Анисимова, Е.Г. Гимпельсон. – М. : МПСИ, 2002. – 432 с.

Биркенбил, В.Ф. Язык интонации, мимики, жестов / В.Ф. Биркенбил. – СПб. : Питер пресс, 1997. – 224 с.

Блохин, И.Н. Толерантность как принцип журналистской деятельности / И.Н. Блохин // Вестник Санкт-Петербургского ун-та. Сер. 9. – 2008. – Вып. 3. Ч. I. – С. 120-126.

Борисова, И.Н. Дискурсивные стратегии в разговорном диалоге / И.Н. Борисова // Русская разговорная речь как явление городской культуры : сб. ст. / под ред. Т.В. Матвеевой. – Екатеринбург : УрГУ, 1996. – С. 21-48.

Верховский, А.М. Национализм, расизм и ксенофобия в российских СМИ / А.М. Верховский // Национализм, ксенофобия и нетерпимость в современной России. – М. : Московская Хельсинкская группа, 2002. – С. 185-224.

Иссерс, О.С. Стратегии речевой провокации в публичном диалоге / О.С. Иссерс // Русский язык в научном освещении. – М., 2009. – № 2 (18). – С. 92-104.

Клюев, Е.В. Речевая коммуникация: успешность речевого взаимодействия : учеб. пособие для ун-тов и ин-тов / Е.В. Клюев. – М. : Рипол классик, 2002. – 317 с.

Ковалёв, Г.А. Три парадигмы в психологии – три стратегии психологического воздействия / Г.А. Ковалёв // Вопросы психологии. – 1987. – № 3. – С. 41-49.

Ланских, А.В. Речевое поведение участников реали-шоу : коммуникативные стратегии и тактики : дис. ... канд. филол. наук / А.В. Ланских. – Екатеринбург, 2008. – 183 с.

Лозовский, Б.Н. Журналистика как таковая / Б.Н. Лозовский // Профессиональная культура журналиста как фактор информационной безопасности : сб. ст. и материалов под ред. проф. В.Ф. Олешко. – Екатеринбург : Изд-во Уральского ун-та, 2008. – С. 42-48.

Матвеев, П.Е. Религиозная этика: курс лекций : в 3 ч. / П.Е. Матвеев. – Владимир : Владимирск. гос. ун-т, 2009. – Ч. 1. Основы общей теории морали. – 115 с.

Матвеева, Л.В., Аникеева Т.Я., Мочалова Ю.В. Психология телевизионной коммуникации : учеб. пособие для вузов / Л.В. Мат-

веева, Т.Я. Аникеева, Ю.В. Мочалова. – М. : РИП-холдинг, 2002. – 316 с.

Мельник, Г.С. Общение в журналистике: секреты мастерства / Г.С. Мельник. – СПб. : Питер, 2006. – 390 с.

Михайлова, О.А. Лингвокультурологические проблемы толерантности. Курс лекций / О.А. Михайлова. – Екатеринбург : УрГУ, 2008. – 74 с.

Михайлова, О.А. Толерантность и терпимость: взгляд лингвиста / О.А. Михайлова // Философские и лингвокультурологические проблемы толерантности : сб. ст. / под ред. Н.А. Купиной и М.Б. Хомякова. – М. : ОЛМА ПРЕСС, 2005. – С. 99-111.

Михальская, А.К. Основы риторики. Мысль и слово : учеб. пособие для уч-ся 10-11 кл. общеобразоват. учреждений / А.К. Михальская. – М. : Просвещение, 1996. – 416 с.

Муравьёва, Н.В. Язык конфликта / Н.В. Муравьёва. – М. : МЭИ, 2002. – 264 с.

Пиз, А. Язык телодвижений. Как читать мысли других по их жестам / А. Пиз. – Нижний Новгород : «Ай кью», 1992. – 142 с.

Стернин, И.А. Теоретические и прикладные проблемы языкознания : избр. работы / И.А. Стернин. – М. : Берлин : Директ-Медиа, 2015. – 1077 с.

Тимонина, И.В. Коммуникативные стратегии и тактики : учеб.-метод. комплекс / сост. И.В. Тимонина, О.Е. Чернова. – Магнитогорск : МаГУ, 2006. – 200 с.

Харченко, Е.В. Межличностное общение: модели вербального поведения в профессиональных стратах : дис. ... д-ра филол. наук / Е.В. Харченко. – М., 2004. – 470 с.

Чернова, О.Е. Концепт «Труд» как объект идеологизации : дис. ... канд. филол. наук / О.Е. Чернова. – Екатеринбург, 2004. – 163 с.

Шаповалова, Т.А. Коммуникативная категория толерантности и её реализация в современном политическом дискурсе : автореф. дис. ... канд. филол. наук / Т.А. Шаповалова. – Саратов, 2013. – 23 с.

Шаповалова, Т.А. Социальный и коммуникативный аспекты понятия «толерантность» / Т.А. Шаповалова // Известия Саратовского ун-та. Новая серия. Сер.: Филология. Журналистика. – 2012. – Вып. I. – С. 64-67.

Шкатова, Л.А. Технологии управления конфликтной коммуникацией: лингвистические основания / Л.А. Шкатова // Культурные

практики толерантности в речевой коммуникации: колл. монография / отв. ред. Н.А. Купина и О.А. Михайлова. – Екатеринбург : Изд-во Уральского ун-та, 2004. – С. 548-556.

Список обязательной литературы

1. Германия – Россия: Вербальные и визуальные средства современного публицистического дискурса : колл. монография / отв. ред. Х. Вальтер, ред. В.М. Мокиенко, С.Г. Шулежкова. – Greifswald : Ernst-Moritz-Arndt-Universität, 2016. – 120 с. (Издание осуществлено при поддержке Немецкого науч. об-ва (DFG: WA 168915-1) и РГНФ (проект 15-24-06001 а(м)).

2. Публицистический арсенал общественных движений в России и Германии. Вербальные средства преодоления конфликтов и достижения толерантности : колл. монография / Науч.-исслед. словарная лаб.; авторы: Х. Вальтер (Германия); Д.В. Жигулина, А.А. Михин, О.В. Михина, А.А. Осипова, Н.В. Позднякова, О.Е. Чернова, С.Г. Шулежкова (Россия); ред. коллегия: С.Г. Шулежкова (гл. ред.) А.А. Осипова (ред.). – Магнитогорск : ЗАО «Магнитогорский Дом печати» ; Greifswald : Ernst-Moritz-Arndt-Universität, 2015. – 290 с.

Список дополнительной литературы

1. Иссерс, О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О.С. Иссерс. – Изд. 5-е. – М. : Изд-во ЛКИ, 2008. – 288 с.

2. Михайлова, О.А. Лингвокультурологические проблемы толерантности. Курс лекций / О.А. Михайлова. – Екатеринбург : УрГУ, 2008. – 74 с.

3. Тимонина, И.В. Коммуникативные стратегии и тактики : учеб.-метод. комплекс / сост. И.В. Тимонина, О.Е. Чернова. – Магнитогорск : МаГУ, 2006. – 200 с.

16+

Учебное издание

Чернова Оксана Евгеньевна,
Михин Артем Николаевич,
Михина Ольга Викторовна,
Осипова Александра Анатольевна,
Шулежкова Светлана Григорьевна

Пути преодоления конфликтогенных
ситуаций: толерантные стратегии и тактики

Печать с готовых файлов

Подписано в печать 11.11.2016 г.
Формат 62 x 92 ¹/₁₆. Печать цифровая.
Гарнитура Times New Roman.
Бумага для высокохудожественных изданий, пл. 80 г/м².
Усл. п. л. 7,875. Заказ № 6558. Тираж 100 экз.

МАГНИТОГОРСКИЙ ДОМ ПЕЧАТИ

455023, Челябинская область, г. Магнитогорск,
пр-т К. Маркса, 69.
Тел. (3519) 26-14-95, факс (3519) 26-15-01.
E-mail: po@mdp.mgn.ru
www.print.mgn.ru