

М.С. Коверина

Языковые показатели речевых стратегий и тактик в конфликтной ситуации общения (на примере ток-шоу «Пусть говорят»)

В статье рассматриваются стратегии и тактики речевого поведения ведущего ток-шоу в конфликтной ситуации общения, а также некоторые лексические и грамматические языковые средства, являющиеся показателями данных стратегий и тактик.

The article considers the verbal behavior strategies and tactics of the talk show emcee in conflict communicative situations, as well as some lexical and grammatical means of the language indicating these strategies and tactics.

Ключевые слова: ток-шоу; речевая стратегия; речевая тактика; конфликтная ситуация; роль ведущего.

Keywords: talk show; verbal strategy; verbal tactics; conflict situation; role of the emcee.

Стратегии и тактики речевого поведения охватывают всю сферу построения коммуникации, когда они становятся целью достижения определённых долговременных результатов.

Выбор речевых стратегий и тактик зависит от роли, выполняемой оратором в пространстве ток-шоу, и от общей коммуникативной установки ток-шоу. Так, роль ведущего требует от любого шоумена определённого речевого поведения: он должен дистанцироваться от участников ток-шоу, принять на себя функции арбитра, которому принадлежит право судить об уместности и целесообразности тех или иных высказываний, а также резонёра, оценивающего и обобщающего высказывания участников. С другой стороны, ведущий должен поддерживать высокую степень конфликтности коммуникации на протяжении всей программы.

Объектом исследования статьи являются стратегии и тактики, которых ведущий придерживается в конфликтной ситуации общения, а также некоторые лексико-семантические и грамматические показатели данных стратегий и тактик. В соответствии со сценарием ток-шоу «Пусть говорят» роль ведущего состоит в том, чтобы вовлекать в противоборство практически всех присутствующих в студии, в том числе и зрителей.

Особое значение в программе имеют особенности не межличностного (позитивного или негативного) взаимодействия ведущего с собеседником, а приёмы извлечения и доступного для понимания телезрителей выстраивания информации: прояснение ситуации и контекста (путём введения дополнительной, незнакомой зрителю информации для повышения его осведомлённости по теме); поиск

«зацепок», «слабых мест», недоговорённостей и подвохов, а также критика противоречивых моментов и деталей в речи собеседника [9: с. 52].

В конфликтной ситуации общения ведущий может придерживаться разных коммуникативных стратегий и тактик. В нашей работе мы будем опираться на классификацию стратегий и тактик, выделенных исследователем И.И. Гулаковой. Так, основными коммуникативными стратегиями речевого поведения в ситуации коммуникативного конфликта могут быть:

- 1) конфронтационная;
- 2) нейтральная;
- 3) кооперативная.

Конфронтационная стратегия речевого поведения может быть представлена следующими двумя разновидностями:

- речевая агрессия,
- манипулирование.

В зависимости от индивидуальных особенностей речевого портрета участников общения и от ситуации речевая агрессия может выражаться в разных формах, когда коммуниканты используют различные тактики, например, тактики оскорбления, возмущения, издёвки, обвинения, упрёка, критики, иронии, намёка, провокации.

Стратегия манипулирования может реализоваться с помощью приёмов угрозы, упрёка, возмущения, отказа, прерывания, давления, требования, апелляции к власти, игнорирования слов коммуникативного партнёра, разрыва контакта, выуживания информации.

Нейтральная коммуникативная стратегия рассматривается как стратегия «избегания». Различаются две разновидности этой стратегии:

- активная,
- пассивная.

В рамках активно-нейтральной стратегии выделим тактику контроля над инициативой, тактику прерывания и тактику просьбы, тактику уступки, тактику отказа от диалога, тактику дистанцирования.

Пассивная позиция в нейтральной коммуникативной стратегии представлена следующими тактиками: молчания и умалчивания, а также тактиками игнорирования и соглашательства.

Кооперативная стратегия речевого поведения отличается желанием коммуниканта урегулировать разногласия на основе кооперативного взаимодействия, достижения целей путём разрешения возникающих проблем. Данная стратегия может быть представлена двумя разновидностями:

- уступчивость,
- компромисс.

Убеждение, проявление сочувствия, смена темы, привлечение внимания, поддержка, согласие характерны для стратегии уступчивости. Обещания, условия, взаимоуступки, поддержка, предложения, согласие, убеждение, комплименты характерны для стратегии компромисса [8: с. 70].

Анализируя собранный речевой материал, можно выделить наиболее часто встречающиеся тактики, реализующие стратегию манипулирования: это тактики возмущения, упрёка, давления, прерывания собеседника.

Тактика возмущения:

- Вы же не робот, чтобы всё делать правильно! [7]
- Я даже заикаюсь от этих слов, вы говорили сыну, что его мама умерла?! [6]

Тактика упрёка:

- Ну, давайте скажем, что труд учителя на сегодняшний день у нас недооценен, мягко скажем... [7]
- Кто придёт сегодня на 15 тысяч рублей по 28 часов работать, преподавать музыку и делать это неплохо... [7]
- Адвокат подтверждает, что ты сама подписала мировое соглашение... [4]
- Вы бы лучше за своими детьми смотрели, а потом советы давали... [4]

Тактика давления:

- Внука навещаете, внука видите, отвечайте... [6]
- Зачем вы вот всё это делаете? Объясните всем нам, зачем? [4]

Тактика прерывания собеседника:

- Так, всё понятно... [6]
- Так, секундочку, все успокоились... [2]
- Хорошо, секунду, стоп... [5]

Тактики, выделенные в стратегии манипуляции — возмущение, упрёк, — встречаются также и в стратегии речевой агрессии, но мы будем считать их характерными для манипуляции и общими для конфронтационной стратегии. Разграничение данных тактик, по нашему мнению, зависит от темы передачи и цели речевого взаимодействия ведущего с адресатами.

Стратегическая линия поведения агрессии реализуется по-разному. Мы отметим тактику косвенного выражения смысла посредством иронии. В собранном материале данная тактика выявлена в большей степени, чем другие тактики речевой агрессии.

Тактика иронии:

- («Иду знакомиться с будущей свекровью», — говорит гость программы). — И как прошло знакомство со «второй» мамой?!.. [1]
- Он же маленький, может в толпе потеряться! (известно, что человек высокого роста) [1].
- («Мне звонили из разных стран», — говорит гость программы). — Ну, да, приглашали на работу?!.. [7]

В собранном материале тактики нейтральной коммуникативной стратегии выявлены в значительно меньшей мере, чем тактики конфронтационной стратегии.

Тактика соглашательства:

- Что ещё добавить, всё правильно [3].

Тактика просьбы:

- Может быть, вы что-то тогда посоветуете нынешнему поколению? [5]

Тактика отказа от диалога:

— Вы думаете, здесь есть ошибка? Я думаю, что нет! [4]

Мы отметили также несколько наиболее часто встречающихся коммуникативных тактик, реализующих кооперативную стратегию речевого поведения, таких как *поддержка* и *согласие*.

Тактика поддержки:

— Вы только не волнуйтесь, всё хорошо, все ваши дети уже с вами... [7]

— Ну, я считаю, нет ничего страшного, ну, вы перегнули палку, поэтому просто надо снять с себя всю эту негативную энергию, и всё... [7]

Тактика согласия:

— Всё правильно вы говорите, их надо наказать... [7]

— Конечно, я думаю, что это самое лучшее, что вы можете сейчас сделать для дочери... [7]

— Согласен, в данной ситуации вы очень поторопились... [6]

Мы выявили те стратегии и тактики, которые ведущий использует в речи чаще, теперь рассмотрим некоторые лексические и грамматические средства, служащие показателями выделенных стратегий и тактик.

В тактиках конфронтационной стратегии речевого поведения преобладает лексика с эмоционально-экспрессивной окраской.

Особым маркером тактик упрёка, возмущения является употребление инвективной лексики — от экспрессивных слов и оборотов, находящихся в пределах литературного словоупотребления (*с ума снять*, *допотопный* и др.), до грубо-просторечной лексики (*дурень*, *разгильдяй* и др.), иногда могут использоваться зоосравнения (*козёл*, *свинья* и др.).

Тактика возмущения:

— Мы уже тут *очумели* от ваших рассказов... [4]

— Всё, невозможно уже слушать это *враньё*... [4]

— Всем бы только *хапнуть*, вот и всё... [5]

Тактика упрёка:

— Ну, вы прям ведёте себя, Николай, как последний *мерзавец*, извините за сравнение... [3]

— Ну, это же такой *гнусный* поступок вы совершили... [8]

Фразеологические обороты (или фразеологизмы) также употребляются для большей выразительности и экспрессивности речи ведущего и встречаются в различных стратегиях и тактиках конфликтной ситуации.

Тактика упрёка:

— Скажите вот мне, как можно в такой ситуации *сидеть сложа руки*, я не понимаю... [6]

— Вот сколько можно у вас на шее сидеть... [4]

Возможно употребление особых языковых маркеров, например, частиц, которые усиливают значение высказывания говорящего, передают оттенки лексических и синтаксических значений и используются для придания смысловых

и эмоциональных оттенков речи в конфликтной ситуации общения. Мы относим частицы (*бы, ведь, же, разве, неужели, всё-таки* и др.) к грамматическим показателям тактик упрёка, возмущения, убеждения.

Тактика упрёка:

- *Разве* нельзя быть немного сдержаннее и вести себя достойно... [6]
- *Ведь вы же* могли её убить... вы же сильнее... [6]
- *Всё-таки* надо вести в любых ситуациях себя достойно, а не как вы... [6]
- *Неужели* вам всё равно, я просто вам не верю, не верю... [2]

Тактика убеждения:

- *Всё-таки* вам надо сходить к нему и попросить прощения, это важно... [6]
- Позвоните, *разве* вам не интересно знать, как живет ваш сын, внуки, это же ваша кровь... [4]

Тактика возмущения:

- *Даже* не знаю, что вам сказать, у меня просто нет слов от услышанного... [3]
- *Разве* можно такое произносить в присутствии маленького ребёнка... [6]
- (Ведущий прерывает разговор) Ну, если *бы* они не заметили, случилось *бы* «страшное»! [6]

Репертуар стратегий ведущего очень богат. В нём представлены и кооперативные стратегии, но явно преобладают конфликтные (некооперативные) стратегии. Анализ некоторых лексических и грамматических языковых средств позволяет выделить следующие лексико-семантические и грамматические показатели как наиболее частотные в рассмотренных коммуникативных стратегиях и тактиках, реализованных в конфликтной ситуации общения: преобладание лексики с эмоционально-экспрессивной стилистической окраской; употребление фразеологических оборотов; использование частиц.

Таким образом, исследовав речевой материал, приходим к выводу, что эффективность стратегий и тактик зависит от ситуации общения, жанра речи, учёта говорящим особенностей адресата, а их выбор во многом определяется типом речевой культуры и типом языковой личности. Подводя итог сказанному, можно отметить, что выбор речевой тактики зависит не только от сферы общения, но и от психологического типа собеседника, его культурного уровня, моральной установки в момент общения. Авторская задача ведущего ток-шоу — оценка предмета, выявление причинно-следственных связей, поиск решения обсуждаемой проблемы с помощью таких средств, которые содействуют поддержанию напряжённой обстановки.

Библиографический список

Источники

1. Игорь Корнелюк // Ток-шоу «Пусть говорят». 2010. 19 ноября. URL: <http://www.pustgovoriat.ru> (дата обращения: 20.11.2010).
2. Собачье сердце // Ток-шоу «Пусть говорят». 2010. 24 ноября. URL: <http://www.pustgovoriat.ru> (дата обращения: 25.11.2010).

3. Всадник без головы // Ток-шоу «Пусть говорят». 2010. 2 декабря. URL: <http://www.pustgovoriat.ru> (дата обращения: 03.12.2010).
4. Египетские папы // Ток-шоу «Пусть говорят». 2012. 23 ноября. URL: <http://www.pustgovoriat.ru> (дата обращения: 24.11.2012).
5. Малышка на миллион // Ток-шоу «Пусть говорят». 2013. 4 января. URL: <http://www.pustgovoriat.ru> (дата обращения: 05.01.2013).
6. Любовь по-французски // Ток-шоу «Пусть говорят». 2014. 7 августа. URL: <http://www.pustgovoriat.ru> (дата обращения: 08.08.2014).
7. Нью и учительница // Ток-шоу «Пусть говорят». 2014. 8 сентября. URL: <http://www.pustgovoriat.ru> (дата обращения: 09.09.2014).

Литература

8. Гулакова И.И. Коммуникативные стратегии и тактики речевого поведения в конфликтной ситуации общения: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.01, 10.02.19; Орловский государственный университет. Орёл, 2004. 152 с.
9. Мостепанова Ю.В. Репертуарная диагностика коммуникативных стратегий (на материале действия телевизионного ведущего) // Вестник Московского университета. Сер. «Психология». 2001. № 3. С. 47–54.

References

Istochniki

1. Igor' Kornelyuk // Tok-shou «Pust' govoryat». 2010. 19 noyabrya. URL: <http://www.pustgovoriat.ru> (data obrashheniya: 20.11.2010).
2. Sobach'e serdce // Tok-shou «Pust' govoryat». 2010. 24 noyabrya. URL: <http://www.pustgovoriat.ru> (data obrashheniya: 25.11.2010).
3. Vsadnik bez golovy' // Tok-shou «Pust' govoryat». 2010. 2 dekabrya. URL: <http://www.pustgovoriat.ru> (data obrashheniya: 03.12.2010).
4. Egipetckie papy' // Tok-shou «Pust' govoryat». 2012. 23 noyabrya. URL: <http://www.pustgovoriat.ru> (data obrashheniya: 24.11.2012).
5. Maly'shka na million // Tok-shou «Pust' govoryat». 2013. 4 yanvarya. URL: <http://www.pustgovoriat.ru> (data obrashheniya: 05.01.2013).
6. Lyubov' po-francuzski // Tok-shou «Pust' govoryat». 2014. 7 avgusta. URL: <http://www.pustgovoriat.ru> (data obrashheniya: 08.08.2014).
7. Nyu i uchitel'nicza // Tok-shou «Pust' govoryat». 2014. 8 sentyabrya. URL: <http://www.pustgovoriat.ru> (data obrashheniya: 09.09.2014).

Literatura

8. Gulakova I.I. Kommunikativny'e strategii i taktiki rechevogo povedeniya v konfliktnoj situacii obshheniya: dis. ... kand. filol. nauk: 10.02.01, 10.02.19; Orlovskij gosudarstvenny'j universitet. Oryol, 2004. 152 s.
9. Mostepanova Yu.V. Repertuarnaya diagnostika kommunikativny'x strategij (na materiale dejstviya televizionnogo vedushhego) // Vestnik Moskovskogo universiteta. Ser. «Psixologiya». 2001. № 3. S. 47–54.