**ТЕМА ЛЕКЦИИ Современные направления теории коммуникации.**

**Цель лекции** – дать характеристику базовых понятий развличных теорий коммуникации.

**План лекции:**

1. Универсальные теории.
2. Тактики диалогического общения.

*Основная часть*

1. Универсальные теории Г. Грайса и Дж.Лича можно использовать во всех видах общения.

*Основные тактики и стратегии общения (по Г. Грайсу):*

- максима количества: речь должна содержать ровно столько информации, сколько ее требуется в данном случае. Если ее меньше, то адресат вправе уточнить детали, если же больше, то может попросить говорить короче;

- максима качества: речь должна быть правдивой, следует избегать ложных утверждений. Разумеется, в определенных ситуациях не следует говорить всей правды (например, врач – больному), однако чаще всего получатель имеет право знать истинное положение вещей;

- максима отношения(соответствия теме общения): говорящий не должен отклоняться от темы разговора, смена предмета речи должна быть обусловлена каким-либо фактором. В противном случае получится: «Тебе про Фому, а ты про Ерему»;

- максима способа выражения (манеры речи): говори ясно, понятно. Адресант должен избегать неточных выражений, многословия, уметь правильно организовать свою речь, владеть голосом, дикцией, знать нормы языка, уместно выбирать стиль общения, говорить выразительно, с чувством.

*Тактики и стратегии общения (по Дж. Личу):*

- максима такта: уменьшайте в общении «затраты» других, увеличивайте свои.

Тактичнее согласиться на просьбу, чем отказать, тактичнее самому что-либо сделать, чем заставлять кого-то и пр. Не затрагивайте в разговоре тем, потенциально опасных для собеседника (частная жизнь, вкусы и пр.);

- максима великодушия: уменьшайте собственную выгоду, тем самым увеличивая выгоду другого. Не следует связывать партнера обязательствами, обещаниями, клятвой и т. п. Великодушный человек готов пожертвовать ради другого своими интересами, великодушный человек облегчит речевое поведение другого и не заставит его просить о чем-либо, а сам предложит свою помощь и т. п.;

- максима одобрения:увеличивайте одобрение других, уменьшайте их порицание.

Одобрение всегда приятно партнеру по общению, оно связано с похвалой, комплиментами, но не стоит его переводить в лесть;

- максима скромности: меньше хвалите себя, больше порицайте. Скромность предполагает «отведение» похвалы или комплимента. Отсюда фразы: «Не стоит благодарности», «Это всякий может сделать»…;

- максима симпатии: увеличивайте симпатии между собой и партнером,

уменьшайте антипатии. Этикетные вопросы при встрече о здоровье, о делах, улыбка, обращение на «вы» и по имени-отчеству, когда это следует делать, увеличивают симпатию к говорящему.

Следует помнить, что в диалогической речи имеются речевые тактики, отличные от тех, которые применяются в монологической речи. Стратегической целью их использования может быть не только убеждение, но и получение максимума информации по теме общения либо о собеседнике, налаживание контакта с будущим клиентом, речевое тестирование, позитивная самопрезентация и др.

2. Основные тактики диалогического общения (по Т. Ван Дейку):

«Перевоплощение»: искусственное установление разрыва в знаниях с собеседником, перевоплощение в «незнайку», «провинциала», «дилетанта» или даже в «дурачка» (используется в бытовом общении);

«Обобщение»: прием, используемый для демонстрации того, что неблагоприятная информация, только что приведенная, например, в случае из жизни, не просто «случайна» или «исключительна», а типична (может быть использована в бытовом и деловом общении). Типовые выражения этой речевой тактики: «И так всегда», «С этим сталкиваешься на каждом шагу», «Это без конца повторяется»;

«Приведение примера»: тактика, показывающая, что общее мнение основано на конкретных фактах (может быть использована в бытовом и деловом общении). Типовые выражения: «Вот пример», «Например, на прошлой неделе», «Возьмите нашего соседа. Он...»;

«Усиление», или «Утрирование»: тактика направлена на лучший или более эффективный контроль за вниманием слушающего («привлечение внимания»), на улучшение структурной организации неблагоприятной информации, подчеркивание субъективной макроинформации (может быть использована в бытовом и деловом общении). Типовые выражения: «Это ужасно, что...», «Это позор, что...»;

«Уступка»: дает возможность для условного обобщения даже в случае привлечения противоречивых примеров либо позволяет продемонстрировать реальную или воображаемую терпимость и сочувствие (может быть использована в бытовом и деловом общении). Типичные выражения: «Среди них попадаются и хорошие люди», «Не стоит обобщать, но...»);

«Сдвиг»: тактика стратегии положительной самопрезентации (может быть использована в бытовом и деловом общении). Типичный пример: «Мне-то, в общем, все равно, но другие соседи с нашей улицы возмущаются»;

«Контраст»: тактика имеет несколько функций:

- риторическую: привлечение внимания к участникам отношения контраста (структурирование информации);

- семантическую: выделение положительных и отрицательных оценок людей, их действий или свойств (часто путем противопоставления МЫ-группы и ОНИ-группы) – и все ситуации, где прослеживается конфликт интересов. Типичный пример: «Нам приходилось долгие годы трудиться, а ониполучают пособие и ничего не делают», «Нам пришлось долгие годы ждать новой квартиры, а они получают квартиру сразу же, как только приедут»;

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

«Юмор»: приводите смешные, парадоксальные примеры, перемежайте выступление, беседу веселыми шутками, забавными историями, в том числе и из своей жизни. Эта речевая тактика очень эффективна. Хорошее чувство юмора, умение к месту привести шутку или каламбур в сочетании с невербальными элементами (улыбкой, например) позволят добиться успеха в речевой коммуникации любого уровня;

«Да-да-да»: партнеру задается три-четыре вопроса, на которые он обязательно должен ответить «да». Тогда, вероятнее всего, и на основной вопрос он также ответит положительно. Это одна из самых древних тактик, предложенная древнегреческим философом Сократом;

«Черный оппонент»: тактика, противоположная только что описанной. Суть ее в следующем. Партнеру по общению задается несколько вопросов с таким расчетом, чтобы на один из них он не смог ответить. Тогда незамедлительно произносится речевая формула: «Вот видите, вопрос не подготовлен». При использовании тактики «черный оппонент» следует иметь в виду: вопросов должно быть не более трех, в противном случае тактика разрушается и налицо просто предвзятое отношение к собеседнику; вопросы должны быть достаточно сложными, в ряде случаев неразрешимыми, поскольку, если партнер ответит на все вопросы, тактика не сработала; речевая формула произносится при первом же затруднении с ответом, прекращая (пытаясь прекратить) речевое взаимодействие; не следует позволять партнеру развивать свой ответ или, особенно, перехватить речевую инициативу;

«Подмазывание аргумента»: слабый довод, который может быть легко опротестован, сопровождается комплиментом партнеру по общению. Например: «Вы, как человек умный, не станете отрицать»; «Всем хорошо известна ваша честность и принципиальность, поэтому вы...»; «Человек, недостаточно образованный, не оценит, не поймет приведенный аргумент, но вы...». Собеседнику тонко дают понять, что к нему лично относятся с особым уважением, высоко ценят его ум, признают его достоинства.

**Вопросы для самоконтроля**

1. В чем заключается универсализм теории Г.Грайса?

2. Перечислите основные максимы Д.Лича.

3. Охарактеризуйте теорию «языкового существования».

4. В чем состоит диалогизм теория речевых актов ван Дейка?

5. Перечислите основные компоненты теория речевых актов ван Дейка.