#

# Стратегия как компонент деятельности речевого воздействия

План

1. Понятие стратегии в междисциплинарном аспекте

2. Моделирование деятельности речевого воздействия

Библиография

# 1. Понятие стратегии в междисциплинарном аспекте

Термин стратегия обязан своим возникновением развитию практической и теоретической стороны искусства ведения войн. История войн, а значит, и стратегии, - насчитывает значительное количество времени. Однако, научная разработка данного понятия началась чуть более, чем полтора века назад,- и связана с именем Г. Ллойда (1820 – 1883), обобщившего в своих трудах богатый практический опыт человечества и некоторые попытки теоретического изучения вопроса.

За это время понятие стратегии значительно изменило свой первоначальный смысл, что было вызвано, в первую очередь, развитием человеческого общества в целом и, в частности, техническим прогрессом, принесшим новые виды оружия, средства связи и обозначившим новые сферы интересов. Развитие наук о человеке также немало способствовало этому процессу, так как новые знания о человеческой психике, полученные в ХХ веке, позволяют прогнозировать, а иногда и программировать, некоторые поведенческие реакции противников и союзников.

Изменения, затронувшие суть явления военной стратегии, ясно видны из сопоставления двух определений соответствующего термина, данных "Encyclopaedia Britannica":

1. "В XVIII и начале XIX века, когда термин только вошел в употребление, (он) означал искусство планирования и управления военными кампаниями, а также передвижением и расположением вооруженных сил в войне".
2. "Стратегия (военная) – это наука или искусство вовлечения всех оборонных, экономических, политических и других ресурсов нации в достижение целей войны".

Таким образом, изменение значения исследуемого нами термина затронуло все содержательные аспекты обозначаемого им понятия, оставив неизменным лишь его телеологический аспект: стратегия всегда направлена на достижение целей войны.

В структуре военного дела выделяются следующие области: (1) стратегия, (2) оперативное искусство, (3) тактика. Поскольку стратегия признается теоретиками военного дела "высшей областью" их искусства (СЭС), можно говорить о существовании между ними иерархических отношений. Тактика является искусством решения частных технических вопросов, а стратегия относится к сфере "решения" войн (по аналогии с решением игр). Однако, стратегия – явление более сложное, чем просто сумма тактик. Она скорее не "складывается" из них, а определяет их общее направление – и наоборот: являясь в какой-то степени "частями" стратегии и разворачиваясь линейно (во времени и пространстве), тактики не предшествуют стратегии, не составляют ее, а реализуют.

Какова общая сущность явления стратегии? Энциклопедии и словари определяют ее как (1) искусство и (2) науку (EB; COD; СЭС). Несомненно, наука стратегии возникла как следствие накопления достаточного объема эмпирического материала и возникновения необходимости в его систематизации. Очевидно, что искусство стратегии исторически предшествует соответствующей науке и является первичной формой существования стратегии. Сегодня в лингвистике происходит аналогичный процесс: богатый практический опыт человечества в сфере реализации стратегической коммуникации обобщается в виде теоретического описания стратегических явлений в языке.

В этом аспекте представляются важными достижения военной науки в области разработки понятия стратегии, связанные с философским толкованием войны, а значит, – и образа поведения, принимаемого человеком в ее пределах, то есть, стратегического поведения.

У виднейшего теоретика военного дела прусского генерала К. фон Клаузевица находим следующее определение: "…война есть не что иное, как расширенное единоборство…". Стратегия, по К. Клаузевицу, "… составляет план войны и связывает с поставленной военным действием целью ряд тех действий, которые должны привести к ее достижению". Важнейшее свойство стратегии с операциональной точки зрения состоит, по К. Клаузевицу, в следующем. "Так как большинство этих (военных – Ю. И.) действий может быть намечено лишь на основе предположений, которые частично не оправдываются, а целый ряд более детальных определений заранее и совсем не может быть сделан, то из этого, очевидно, следует, что стратегия обязана сама выступать на театр войны, дабы на месте распорядиться частностями и внести в целое те изменения, в которых постоянно будет нужда". Это свойство военной стратегии быть постоянно корректируемой в зависимости от изменяющихся условий соотносится с такой характеристикой стратегии коммуникативной как гибкость.

Изначальная направленность стратегии на достижение целей войны дает нам возможность определять телеологичность и наличие конфликта в качестве ее конституирующих признаков.

Стратегическое поведение в своем операциональном аспекте связано с деятельностью планирования, состоящей в выборе действий на основании критериев оптимальности. Выбор – не единичное действие, совершаемое стратегом при планировании им военной кампании, а его перманентное состояние в ходе реализации своих (постоянно корректируемых) планов. Таким образом, стратегия превращается из некоего статичного "плана" в принцип деятельности, отличающий последнюю от поведения как потока действий человека в процессе его взаимодействия со средой.

Данное понимание согласуется с культурологическими теориями, рассматривающими стратегию в качестве важнейшего элемента культуры. Явление стратегии получило трактовку в теории культуры не только в силу того, что изучение войны является важным аспектом описания культуры в целом, но и потому, что стратегическое как феномен, очевидно, имеет более широкую область существования, чем война.

Это предположение подтверждается, в частности, размышлениями К. фон Клаузевица, который писал: "Война есть не что иное, как продолжение политических отношений при вмешательстве иных средств. Мы говорим: при вмешательстве иных средств, чтобы вместе с тем подчеркнуть, что эти политические отношения самой войной не прекращаются, не преобразуются в нечто совершенно другое, но, по существу, продолжаются, какую бы форму ни принимали средства, которыми они пользуются, и что главные линии, по которым развиваются и связываются военные события, начертаны политикой, влияющей на войну вплоть до мира". Примечательно, что для пояснения этой мысли генерал использует понятия из философии и лингвистики: "Война, конечно, имеет свою собственную грамматику, но не собственную логику".

Французский социолог Доминик Кола так интерпретирует высказывание прусского стратега: "Иными словами, войну можно рассматривать как специфическую идиому, законы которой вытекают из логики более высокого порядка или из универсальной грамматики, каковой является политика. Если войну рассматривать вне универсальной логики политики, то ее содержание покажется алогичным, противоречащим правилам грамматики, то есть лишенным смысла и цели".

Рискнем предположить, что такое понимание сущности взаимосвязи войны и политики означает, что именно стратегия (а не политика, как пишет Д. Кола) составляет суть той "универсальной грамматики", которой определяются, в частности, международные отношения. Действительно, если мы согласимся с утверждением о том, что основная логика (или грамматика) поведения государств на войне не отличается от логики их поведения в мирное время, то вынуждены будем также признать, что в мире они ведут себя так же, как и на войне, то есть, стратегически. Идя далее по пути междисциплинарных аналогий, мы предполагаем, что в языковом общении, как и в любой деятельности, всегда присутствует стратегичность, проявляющаяся в целенаправленности и упорядоченности. Однако, существуют особые ситуации, в которых суть общения (как частной разновидности деятельности) состоит в "единоборстве". Эти ситуации соотносятся с обычным человеческим общением как война соотносится с остальной политикой. Коммуникативное насилие (за редким исключением) не помогает в подобных ситуациях, в отличие от военного насилия. Поэтому коммуникантам, при возникновении таковых, приходится изыскивать более утонченные и сложные способы достижения своих целей. Общение в таких ситуациях обладает, по нашему мнению, определенными признаками, позволяющими выделять его как особый вид коммуникации, который мы предлагаем называть стратегическим.

Если же мы обратимся к дальнейшим метафорам, употребляемым прусским генералом для иллюстрации своих идей, то увидим, что "используя понятия из лингвистики, К. Клаузевиц сравнивает отношения между правительствами и между нациями с обменом: общение между ними в мирное время происходит с помощью дипломатических нот, в которых отражается мысль наций. Война не означает утраты способности вести диалог между политическими образованиями, но она являет собой лишь другой вид письма и речи".

Итак, когда речь идет о различиях между войной и остальной политикой, уместно говорить о разных "средствах", но не о разной "логике". Вероятно, это обусловлено наличием перманентного конфликта интересов, характеризующего межсоциумные (добавим: и часто межличностные) отношения.

Французский синолог Ф. Жюльен идет в своем понимании сущности стратегии и ее места в культуре еще дальше по пути абстракции. Он вводит понятие "стратегии смысла", на основании которого противопоставляет две древние культуры – китайскую и греческую (и – шире – восточную и западную) как несущие противоположные типы стратегического. Особенно явно выраженные в виде образа действий в ситуации войны, эти противоположности, тем не менее, получают свое – не столь очевидное и изученное – выражение в других сферах культуры, таких как искусство, философия, дидактика, коммуникация (как межличностная, так и общественная). В конечном счете Ф. Жюльен определяет данные противоположности как "стратегии смысла", имея в виду, что именно они являются основополагающими принципами построения культуры.

Китайская стратегическая модель, по Ф. Жюльену, полностью основана на принципе "обходного пути". В самом общем виде его основание можно описать при помощи понятия информационной асимметрии в ситуации противостояния. Стратегия "обходного пути" предполагает "обход" - а значит, если не обман в чистом виде, то введение противника в заблуждение относительно своих намерений. "Определенным образом расставить войска, сообразуясь с диспозицией противника, означает действовать "в лоб"; обрести же превосходство над диспозицией противника, не прибегая к какой-либо конкретной расстановке своих войск значит действовать "окольным путем". Вместо того, чтобы заниматься размещением своих сил в ответ на построение противника, я держу его под контролем именно за счет того, что у меня самого какое-либо отчетливое построение отсутствует". Этот образ действий и характеризует принцип "окольного пути". "Суть его превосходства в том, что одна из сторон еще не осуществилась, не обрела определенной формы, и тем самым она может обратить в свою пользу ресурсы возможного и не дает противнику разглядеть себя, – а значит, – не позволяет ему выработать линию противодействия. На этой виртуальной стадии развития событий "окольный путь" позволяет нам сохранить инициативу в полном объеме и в то же время остаться недосягаемыми для удара противника. Потому-то "окольный путь" и позволяет обыграть противника".

Очевидным представляется возражение, суть которого сводится к следующему: невозможно выиграть войну только при помощи поддержания у противника этого состояния неуверенности относительно своих дальнейших действий. Смысл "стратегии обходного пути" состоит, однако, не в бездействии, как может показаться на первый взгляд. Ее смысл – в информационном превосходстве, которое достигается при условии умения полководца использовать операциональные возможности описанного стратегического принципа.

Интерпретируя древнего классика, Ф. Жюльен пишет: "…в той степени, в какой противники схожи, один не может одолеть другого. А значит, именно тот аспект, в котором они отличаются друг от друга и который, в фигуральном смысле (в смысле некоей чистой траектории), составляет "окольное" отношение к противнику, собственно, и позволяет одному из них одержать верх над другим. Теперь представим (…) различие в игре в самом общем виде как оппозицию разных стадий: "стадия развертывания составляет отношение лицом к лицу, а то, что предшествует развертыванию, - окольный путь". Последовательная интерпретация данного отрывка приводит читателя к мысли, выраженной в том же древнем трактате, а именно: "когда окольный путь только развертывается, не ответив на него (таким же окольным образом), мы можем победить".

Техническое воплощение данного философского прозрения содержится в наставлениях одного из китайских императоров: "(искусство войны) состоит в том, чтобы представить окольный путь как прямой, а когда враг увидит в нем прямой путь, я могу застать его врасплох, нападая сбоку; или же представить прямой путь как окольный, а когда враг увидит этот окольный путь, застать его врасплох, напав впрямую". Переводя данный пассаж на язык современных наук о человеке, можно сказать: победа в некотором противоборстве достается тому, кто наиболее умело оперирует информационным состоянием противника.

Обобщая описанный стратегический принцип, французский синолог замечает: "Из только что приведенного пассажа следует, что побеждает всегда тот, кто большее число раз "обойдет" другого (то есть, у кого всегда есть в запасе "еще один обход", "на один обход больше")" .

Что касается греческой стратегичности, то "…в основе этой модели лежит диаметрально противоположная концепция, ориентированная на прямое, лобовое столкновение войск, построенных в боевой порядок". Этот тип стратегичности автор считает доминирующим во всей европейской культуре по сей день – и на нем основывает способ построения культурных смыслов.

Противопоставление описанных типов стратегичности приводит Ф.Жюльена к выводу о том, что истинно стратегическим можно считать только китайский образ поведения, построенный на оперировании информационным состоянием противника для достижения собственных целей. По сути, он поглощает греческий тип стратегичности, который используется им как один из элементов системы, ибо "удар в лоб" также может быть использован в качестве "окольного пути" – при условии существования возможности завести противника в тупик такими действиями.

В аспекте изучения стратегического использования естественного языка концепция Ф. Жюльена представляется ценной в нескольких смыслах. Во-первых, на основании понятия стратегичности она связывает воедино такие далекие друг от друга сферы человеческой деятельности как война, риторика, поэзия, философия, - а это отвечает логике нашего собственного исследования. Во-вторых, она обосновывает идею информационного превосходства в качестве центральной идеи теории стратегического. В-третьих, она дает ключ к пониманию стратегического образа поведения как комплекса действий, обладающего сложной структурой, которая содержит, по крайней мере, два уровня: поверхностный и глубинный. Эти уровни мы выделяем в ней на основании разведения понятий "прямого" и "окольного пути", чередование которых позволяет стратегу (полководцу, ритору и т. д.) сохранять собственное информационное превосходство над соперником (врагом, аудиторией и т. д.).

Культуролог Й. Хёйзинга, положивший понятие игры в основу теоретического описания культуры, считает, что "игра есть добровольное поведение или занятие, которое происходит внутри некоторых установленных границ места и времени, согласно добровольно взятым на себя, но безусловно обязательным правилам, с целью, заключающейся в нем самом; сопровождаемое чувствами напряжения и радости, а также ощущением "инобытия" в сравнении с обыденной жизнью.

Это противопоставление игры и "обыденной жизни", весьма важное для нашего исследования, осуществляется по следующим критериям: во-первых, игра "стоит вне процесса непосредственного удовлетворения нужд и страстей", во-вторых, она ограничена пространством и временем и упорядочена, в-третьих, в ней присутствуют определенные правила, "бесспорные и обязательные".

По словам Й. Хейзинги, игре свойственно также "напряжение", которое есть "свидетельство неуверенности, но и наличия шанса", причем оно "возрастает в своем значении по мере того, как игра в большей или меньшей степени принимает характер соперничества". Здесь, вероятно, можно проследить параллель с понятиями "конфликта" и "неопределенности" в математической теории игр.

Мы принимаем за исходную посылку утверждение о том, что игра – это основная среда существования стратегического. Это утверждение мы делаем, исходя из того факта, что инвариантом имеющихся определений является следующее: стратегия есть ментальный план достижения некоей цели и его реализация. Как уже было сказано, этот ментальный план не является статичным и заранее определенным: он создается и постоянно корректируется именно в процессе своей реализации. Такое понимание стратегии предполагает, во-первых, четкое выделение цели, а во-вторых, мыслительную работу по составлению ментального плана её достижения. Поскольку же собственно стремление к цели необходимо ограничено в пространстве и во времени (моментом её достижения, либо осознания невозможности её достижения), а также обязательно обусловлено следованием определенным правилам (устанавливаемым в связи с понятием целесообразности деятельности), мы считаем возможным классифицировать каждую ситуацию стратегического коммуникативного поведения как игровую (в том смысле, что она обладает основными конституирующими признаками игры по Й. Хёйзинге).

Данное допущение правомерно еще и потому, что Й. Хёйзинга убедительно доказывает, что война в своем формальном аспекте представляет собой игру. Необходимо, однако, заметить, что в концепции игры, которой придерживается автор, игра выступает как универсальная форма, наполняемая разным содержанием – и поэтому деятельность, классифицируемая как таковая, может быть по-разному оценена с этической точки зрения. К тому же выводу относительно идентичности формальной структуры этих двух феноменов приходит психолог Э. Берн, основавший теорию человеческой коммуникации на понятии игры.

Итак, стратегия представляет собой центральное понятие теории войны. Война, в свою очередь, поглощается в своем формальном аспекте понятием игры. Поэтому, теоретическое описание сущности стратегии вообще – и, в частности, стратегических феноменов в языке – необходимо основывать на категориях, составляющих систему, в которой формализуется понятие игры.

Математическая теория игр – раздел кибернетики, в котором разработка понятия стратегии достигла высокой степени формализации, позволяющей описывать на языке математики не только стратегии игроков в игре, но и, например, экономическую стратегию предприятия. Изложим кратко некоторые определения и положения этой теории, имеющие непосредственное отношение к описанию понятия стратегии в междисциплинарном аспекте.

"Теория игр - теория математических моделей принятия оптимальных решений в условиях конфликта" (здесь и далее курсив наш – Ю. И.).

"Конфликтом естественно считать всякое явление, относительно которого можно говорить о его участниках, об их действиях, об исходах явления, к которым эти действия приводят, о сторонах, так или иначе заинтересованных в этих исходах, и о сущности этой заинтересованности".

"Исходы конфликта называются ситуациями"

Под стратегией понимают "возможные действия, позволяющие игроку на каждом этапе игры (= период, в течение которого игроки делают свои ходы) выбирать из определенного количества альтернативных вариантов такой ход, который представляется ему "лучшим ответом" на действия других игроков"

"…каждая ситуация складывается в результате выбора одной из коалиций действия (= заинтересованных сторон – Ю. И.) некоторой своей стратегии…"

"Поскольку участвующие в большинстве конфликтов стороны заинтересованы в том, чтобы скрыть от противника свои намерения, принятие решения в условиях конфликта оказывается принятием решений в условиях неопределенности" (ЭК 1975: 333).

Таким образом, стратегическое поведение состоит в акте (серии актов) выбора из двух или более альтернативных способов действия, совершаемых в условиях конфликта для достижения некоторой цели в соответствии с определенными требованиями оптимальности.

Все сказанное приводит нас к выводу о том, что стратегия представляет собой некий общий принцип человеческого поведения, принимаемый в условиях конфликта. Стратегическое поведение противопоставляется нестратегическому, которое в самом общем виде можно определить как неигровое, или "обыденное" - по аналогии с понятием "обыденной жизни", которая противопоставляется игре в концепции Й. Хёйзинги.

Обобщая результаты анализа понятия стратегии в междисциплинарном аспекте, мы делаем вывод о том, что оно относится к числу максимально абстрактных и охватывает область человеческого поведения в условиях конфликта, то есть такой ситуации, которая делает цели сторон непосредственно недостижимыми. В самом общем виде, стратегию можно описать как вид взаимодействия с причиной этой недостижимости. Так, для того, чтобы выиграть войну или игру, нужно победить соперника, то есть, взаимодействовать с ним по определенным правилам, руководствуясь целью победы. Представления действующего субъекта (стратега) об оптимальности тех или иных действий будут определять его поведение в таком случае. Поскольку многие цели, которые человек ставит перед собой, связаны с языковым аспектом человеческого существования, уместно говорить о стратегических явлениях в языке.

На основании анализа литературы по данному вопросу мы делаем вывод о том, что термин "стратегия" за довольно короткое время получил в лингвистике весьма широкое распространение – и столь же широкое толкование. Под стратегией, в частности, понимают: (1) принцип построения процессно-ориентированной модели интерпретации текста, (2) выполнение некоторого речевого действия, например, в работе (Lehnert 1982), (3) средство достижения высокой степени успешности высказывания (Haverkate 1984), (4) принцип построения любой осмысленной коммуникации (Sanders 1987), (5) глобальная модель организации межкультурного делового общения (6) принцип управления конфликтом в политической коммуникации, (7) "своего рода "насилие" над адресатом, направленное на изменение его модели мира, на трансформацию его концептуального сознания", (8) образ взаимодействия Наблюдателя со средой (Кравченко 2001: 187) и т. д.

Исследуя феномен коммуникативной стратегии, мы отграничиваем его от других языковых явлений стратегической природы, например, от стратегий интерпретации и их разновидностей или от стратегий мышления, по принципу интенциональности. Мы считаем, что коммуникативные стратегии целиком и полностью интенциональны, тогда как, например, выбор стратегии мышления, то есть, переключение полушарий мозга при восприятии мира и его осмыслении, никак не зависит от желания говорящего и не осознается им. Понимание стратегии как образа взаимодействия Наблюдателя со средой (определяемого в терминах эффективности или адаптивности), который строится им на основании интерпретации поведения ориентирующего организма, во-первых, задает очень высокий уровень абстракции исследования, а во-вторых, ограничено определенной исследовательской парадигмой, а именно – биологией языка.

Коммуникативные стратегии как феномен занимают промежуточное положение между описанными явлениями стратегической природы. С одной стороны, они находятся в сфере сознательных действий, и их реализация полностью контролируется сознанием. Это их главное отличие от стратегий мышления и интерпретации. С другой стороны, если у коммуникативных стратегий есть какой-то адаптивный потенциал, о нем уместно говорить только в одном ряду с обсуждением сходных параметров более глобальных процессов и феноменов.

Понимание сущности коммуникативных стратегий неоднозначно в лингвистике. Анализ литературы по данной проблеме позволяет выделить (условно, в целях систематизации), по крайней мере, пять различных аспектов рассмотрения феномена коммуникативной стратегии.

Текстовый подход: стратегия рассматривается как "содержательный элемент текста", "своеобразный текст в тексте", "сложный языковой знак". Авторы, придерживающиеся этого подхода, делают особый акцент на исследовании текстуальных характеристик коммуникативной стратегии в двух аспектах: с точки зрения его "внешнего (экстенсионального, невербального)" и "внутреннего (вербального, виртуального, знакового) содержания".

Риторический подход: стратегия – это "творческая реализация коммуникатом плана построения своего речевого поведения…в речевом событии"; "план (инициация) и реализация текста". Особенностью этого подхода является акцентирование внимания на наличии некоторого плана речи, реализующегося в процессе построения высказывания и составляющего суть ее стратегичности.

Психологический подход: под стратегией понимается "осознание ситуации в целом, определение направления развития и организация воздействия", "развернутая во времени установка субъекта на общение", "обмен собеседниками своими "интенциональными состояниями", ведущий к возникновению "психологической основы для речевого воздействия". Изучение коммуникативных стратегий в таком аспекте связывает феномен стратегического в языке с феноменом воздействия при помощи языка.

Когнитивный подход: стратегия определяется как "совокупность процедур над моделями мира участников ситуации общения"; "осмысление ситуации общения с помощью интерпретативных схем, способствующих выработке альтернативных способов осуществления действий"; "когнитивный процесс, в котором говорящий соотносит свою коммуникативную цель с конкретным языковым содержанием"; "постоянная систематическая проверка соответствия между прагматической "глубинной структурой" взаимодействия, иерархической структурой сценарной модели и развертывающейся во времени <…> "цепочкой" коммуникативных ходов в дискурсе…". Данный подход характеризуется особым вниманием к когнитивным механизмам реализации коммуникативных стратегий.

Прагмалингвистический подход: стратегия определяется как "совокупность речевых действий", "цепочка решений говорящего, его выборов определенных коммуникативных действий и языковых средств", условие и способ достижения высокой степени успешности высказывания. Данный подход состоит в исследовании деятельностной составляющей коммуникативной стратегии.

Он используется, в частности, в работе (Иссерс 2008), где под коммуникативной стратегией понимается "комплекс речевых действий, направленных на достижение коммуникативной цели", который "включает в себя планирование процесса речевой коммуникации в зависимости от конкретных условий общения и личностей коммуникантов, а также реализацию этого плана" (Иссерс). Автор отмечает, что коммуникативная стратегия – это всегда "насилие" над адресатом. Поскольку идея насилия прямо не вытекает из идеи планирования, необходимо найти ту область, которая устранит этот понятийный зазор и даст нам возможность определить сущность и границы явления коммуникативной стратегии относительно других языковых явлений стратегической природы, а также иных смежных явлений.

Исследование стратегического аспекта коммуникации, являясь сугубо лингвистической областью научного знания, предполагает, как уже было сказано, обращение к понятию стратегического в междисциплинарном аспекте. Это методологически целесообразно – и даже необходимо, – поскольку любое терминологическое заимствование (в данном случае – термина "стратегия" из аппарата военной науки и математической теории игр) означает существование некоторого смыслового сходства между сущностями, означенными одним термином. Кроме того, сам факт терминологического маркирования какой-либо области, - а значит, и некоторого вновь вводимого противопоставления (в данном случае – стратегической и нестратегической коммуникации) - предполагает не только выделение критериев этого противопоставления, но и их логического обоснования. Очевидно, что наличие конечного (но не закрытого) набора дифференциальных признаков: ситуация конфликта, выбор игрового решения этого конфликта, наличие регулярных проявлений стратегического взаимодействия в дискурсе – обосновывает выделение стратегии как особого вида коммуникативного поведения. Рассмотренная в таком ракурсе, стратегия представляет собой не только регулярное внешнее выражение этих признаков в дискурсе в виде особого сочетания операций над знаниями реципиента, но и обусловливающий его принцип построения коммуникации.

Понимание стратегической коммуникации также неоднозначно в лингвистике. Р. Сандерс (Sanders 1987) под стратегической коммуникацией понимает, по сути, любую осмысленную и состоявшуюся коммуникацию, то есть такую, при которой все высказывания направлены на решение определенных коммуникативных задач, причем говорящими прикладываются результативные усилия к тому, чтобы их высказывания были адекватно поняты (Sanders 1987).

С одной стороны, можно с уверенностью утверждать, что в большинстве случаев естественная человеческая коммуникация обладает всеми признаками, позволяющими отнести ее к явлениям стратегической природы: она всегда имеет некоторую цель (даже если эта цель состоит в том, чтобы "провести время" или "просто пообщаться"), к которой стремится и для достижения которой строится. Она всегда разворачивается линейно, что предполагает решение ряда "тактических" задач, а также необходимость осуществления со стороны говорящих постоянного контроля над соответствием своих действий решению основной, "стратегической" задачи.

С другой стороны, принимая такое широкое понимание термина "стратегический" в отношении коммуникации, мы фактически лишаем его объяснительной силы. Действительно, если всякая сознательная и целенаправленная (в широком смысле) коммуникация получает название "стратегической", то этот термин можно не употреблять, поскольку "стратегическая коммуникация" и "коммуникация" становятся синонимами.

Итак, мы приходим к следующему выводу: для того, чтобы называться стратегической, коммуникация необходимо должна характеризоваться рядом дифференциальных признаков, позволяющих обосновать ее выделение на фоне коммуникации вообще. Другими словами, если мы говорим о существовании такой области человеческого общения как стратегическая коммуникация, то необходимо объяснить, на каком основании она противопоставляется всем остальным видам общения, составляющим, таким образом, область нестратегической коммуникации.

Логично будет определить искомый список критериев на основе обращения к описанным выше свойствам стратегического поведения, рассмотренным в междисциплинарном аспекте.

Как уже было замечено, метафора, посредством которой термин стратегия, относящийся к исследовательскому аппарату военной науки и математической теории игр, был перенесен в область исследования языка, обусловливает такой взгляд на человеческую коммуникацию, при котором она рассматривается как конфликт в широком смысле этого слова, то есть, соотносится с определением конфликта, принятым в теории игр: "…конфликтом естественно считать всякое явление, относительно которого можно говорить о его участниках, об их действиях (которые в математике называются стратегиями – Ю. И.), об исходах явления, к которым эти действия приводят, о сторонах, так или иначе заинтересованных в этих исходах, и о сущности этой заинтересованности".

Несмотря на то, что такое понимание конфликта достаточно широко, мы считаем возможным применять его и к ситуации речевого общения, понимая под "действиями" речевые действия, под "участниками" – коммуникантов. Говоря об "исходах явления", мы будем иметь в виду результативность речевого воздействия говорящих друг на друга и на аудиторию, а "заинтересованность" нам кажется возможным понимать в обыденном смысле этого слова, так как именно заинтересованность ведет к возникновению конфликта целей, что, в свою очередь, может вызывать необходимость в стратегическом общении.

Иными словами, под конфликтом в данном случае следует понимать наличие у коммуникантов частично или полностью взаимоисключающих ("конфликтующих") целей, что естественно ведет к ситуации, которая делает невозможным их непосредственное достижение. В самом общем виде ситуация конфликта, характеризующая стратегическое общение, выглядит следующим образом: цели одного из коммуникантов, требующие реализации, по некоторым причинам противоречат реализации целей его партнера по коммуникации. Здесь необходимо сделать важную оговорку: описанная конфликтная ситуация имеет, по крайней мере, три исхода. Первый состоит в "силовом решении проблемы", которым могут послужить такие речевые действия как приказ, принуждение, шантаж, угроза, оскорбление, прямой отказ. Другой путь состоит в "мирном решении" возникшего конфликта; он предполагает заключение некоторой договоренности, основанной на компромиссе. В данном случае речь идет о таких видах речевых действий, как просьба, договор.

Если ни один из этих путей неприемлем для коммуникантов, например, в силу своей неуместности или прогнозируемой неэффективности, они могут прибегнуть к "игровому решению", основанному на речевом воздействии.

Таким образом, основными условиями реализации стратегической коммуникации являются: (1) наличие конфликта, (2) предпочтение игрового, то есть, собственно стратегического, пути его разрешения, и (3) прибегание к речевому воздействию как способу разрешения имеющегося конфликта. Приказ, оскорбление, сделка или договор исключаются нами из области стратегического дискурса по причине того, что они предполагают разрешение конфликта в одно действие, что противоречит нашему определению конфликта как ситуации, в которой цели сторон не достижимы непосредственно.

Таким образом, перенос элементов математической методологии на лингвистическую почву дает возможность выделить новый аспект изучения человеческой коммуникации. По сути, это еще одна попытка приблизиться к пониманию того, как люди "совершают действия при помощи слов". Только в качестве действий в данном случае выступают не речевые акты, а события в широком понимании, такие как, например, избрание одного из кандидатов на высокий пост, удавшаяся попытка журналиста сделать интервью сенсационным, удавшаяся попытка интервьюируемого избежать этой сенсационности (или усилить ее). К случаям стратегической коммуникации мы относим различного рода дебаты, дискуссии, споры.

Итак, достаточно проанализировать черты, объединяющие войну и игру (а именно эти две области изначально являются вместилищем стратегического), чтобы понять, что в основе стратегического поведения всегда лежит противостояние, основанное либо на конфликте целей нескольких тндивидов, либо на конфликте индивида со средой при стремлении к достижению его целей. Под "средой" мы в данном случае понимаем любые условия, в которых индивиду приходится действовать, и которые он сам не может менять по своему усмотрению (например, случай в азартных играх или неопределенность относительно дальнейших действий противника). Подобная двучленная классификация стратегических явлений приемлема и для описания языковых действий, которые разными лингвистами причисляются к стратегическим. Интерпретация текста и дискурса или преодоление отдельных затруднений при интерпретации различных видов текстов и явления этого порядка нам кажется логичным соотнести со стратегическим поведением человека, сталкивающегося с неким препятствием (в данном случае, это сопротивление текста интерпретации). Ситуация, когда говорящий в дискурсе реализует некоторые коммуникативные (речевые) стратегии для достижения целей, связанных с воздействием на аудиторию, соотносится, по нашему мнению, с ситуацией конфликта в войне и агональной игре. Таким образом, причисляя то или иное языковое явление к феноменам стратегической природы, мы должны быть готовы определить сущность конфликта, обусловливающего реализацию описываемой стратегии.

Выше нами было доказано, что стратегическое поведение как вообще, так и частных своих проявлениях, генерируется наличием некоторого конфликта. Однако остается неясным, в чем суть этого способа поведения.

Х. Хаверкейт (Haverkate 1984) предлагает формализовать феномен стратегии при помощи понятия выбора. Он дает несколько классификаций языковых стратегий, основанных на разных критериях, однако объединяющим моментом в его системе служит тот факт, что стратегия всегда представляется в виде осуществляемого говорящим выбора. Критерии различных классификаций касаются параметров этого выбора. Например, "предъязыковые" стратегии противопоставляются "собственно языковым" на основании объекта выбора, осуществляемого говорящим: первые используются для того, чтобы определить тему разговора, а вторые – для отбора "языковых средств" построения высказывания (Haverkate 1984: 38). Другая классификация, в которой стратегии аргументации противопоставляются риторическим (или локальным) стратегиям, основана на масштабе выбора в пределах текста: стратегией аргументации называется выбор объектов, составляющих макроуровень текста. По терминологии автора, стратегия аргументации – это выбор того, "что сказать", и того, "где сказать это". Риторические стратегии также названы автором локальными потому, что, в отличие от стратегий аргументации, они представляют собой выбор, осуществляемый на микроуровне текста, и касающийся того, "как сказать" то, что уже решено сказать (Haverkate 1984: 38 - 39).

А. К. Михальская полностью основывает свое определение коммуникативной стратегии на понятии выбора. Она выделяет две глобальные коммуникативные тенденции: к сближению и к индивидуальности. "Предпочтение (выбор) одной из возможных тенденций < ... >и проявление этого предпочтения в речевом общении назовем коммуникативной стратегией". Иными словами, А. К. Михальская утверждает, что стратегия – это (1) выбор одной из возможных тенденций и (2) его проявление в речи.

Таким образом, сущность стратегического поведения говорящего состоит в акте выбора, который осуществляется им на основании различных критериев. Ситуация говорения предполагает постоянное осуществление этого выбора с учетом контроля над соответствием уже сказанного намеченной коммуникативной цели, а также, по мере поступления информации о действиях и намерениях партнера по коммуникации, – и с учетом этого фактора.

Принимая за исходную посылку тезис о том, что акт выбора есть структурная единица стратегического коммуникативного поведения, мы, тем самым, постулируем необходимость для реализации коммуникативной стратегии наличия некоей релевантной альтернативы. Так, для реализации некоторой стратегии макроуровня (по Х. Хаверкейту) необходимо, чтобы коммуникативная ситуация допускала выбор хотя бы из двух тем разговора или композиционных схем (схем порядка расположения аргументов). Стратегии микроуровня требуют для своей реализации наличия выбора языковых средств, подходящих для достижения коммуникативной цели. Таким образом, максимально формализованные виды коммуникации, такие как, например, ритуал, исключаются нами из сферы стратегического коммуникативного поведения. Вновь оговоримся: не относясь к сфере стратегической коммуникации, они, тем не менее, не являются абсолютно чуждыми стратегическому: при их реализации задействуются стратегические явления иного порядка (стратегии мышления, стратегии интерпретации и т. д.).

Подводя итог сказанному, можно определить стратегию как способ поведения человека в условиях конфликта целей, который делает невозможным их непосредственное достижение (то есть достижение целей в одно действие). Соответственно, стратегия определяет серию действий, которые направлены на достижение стратегом своих целей. Коммуникация, имеющая в своей основе некоторое противоборство (то есть характеризующаяся конфликтом целей партнеров) и проходящая в игровой ситуации (то есть ограниченная в пространстве и времени, а также характеризующаяся наличием правил и принципиальной возможности выбора) с использованием средств речевого воздействия как основного орудия достижения коммуникантами своих целей, получает название стратегической коммуникации. Далее речь пойдет о явлении речевого воздействия, описываемом в терминах общей теории деятельности и когнитивной лингвистики.

# 2. Моделирование деятельности речевого воздействия

Речевое воздействие, рассмотренное в терминах теории речевой деятельности, может быть описано как сложная форма речевой деятельности.

Речевое воздействие, рассмотренное в терминах когнитивной семантики, представляет собой набор операций над структурой знания реципиента, выполняемых воздействующим субъектом посредством языкового взаимодействия.

Понимание речевого воздействия как деятельности позволяет описывать этот процесс по схеме, предлагаемой А. Н. Леонтьевым в качестве универсальной структуры человеческой деятельности. Обратимся к некоторым понятиям теории деятельности, которые необходимы нам здесь для обоснования нашего подхода к речевому воздействию как деятельности.

Деятельность – понятие в высшей степени абстрактное: "это единица жизни, опосредованной психическим отражением, реальная функция которого состоит в том, что оно ориентирует субъекта в предметном мире… Иными словами, деятельность – это не реакция и не совокупность реакций, а система, имеющая строение, свои внутренние переходы и превращения, свое развитие".

Деятельность определяется мотивом, то есть, "тем предметом (вещественным или идеальным), который побуждает и направляет <ее> на себя". Таким образом, мотив – это то, ради чего осуществляется деятельность вообще; единство человеческого желания и предмета этого желания. Мотив определяет ряд целей, достижению которых служат действия. Важным моментом для различения деятельности и отдельного действия является свойство последнего не быть "непосредственно… направленным" на мотив. В качестве примера А. Н. Леонтьев приводит изготовление "орудия лова" как одну из целей, определяемых мотивом пропитания. Соответственно, добыча пропитания является деятельностью, включающей в себя в качестве отдельного действия изготовление орудия лова. "Подобно тому, как понятие мотива соотносится с понятием деятельности, понятие цели соотносится с понятием действия". К сказанному необходимо добавить, что "деятельность не является аддитивным процессом", следовательно, "действия – это не особые "отдельности", которые включаются в состав деятельности".

Наконец, в структуре деятельности выделяются операции, то есть, "способы осуществления действий". Операции соотносятся с задачами. Под задачей понимается "цель, данная в определенных условиях (курсив наш – Ю. И.)". Выделение действий и операций как "образующих" человеческой деятельности "раскрывает характеризующие ее внутренние отношения", поскольку эти образующие являются единицами деятельности и составляют ее "макроструктуру". В структуре человеческой деятельности условно выделяются две основные составляющие: мотивационно-потребностная, соотносимая с планом интенций действующего, и операционально-техническая, охватывающая план реализации этих интенций. Обобщим сказанное в виде таблицы.

Таблица 1 Составляющие структуры деятельности

|  |
| --- |
| Составляющие деятельности: |
| операционально-техническая | мотивационно-потребностная |
| деятельность | мотив |
| действие  | цель |
| операция | задача/условие |

Обратимся теперь к понятию речевого воздействия и проанализируем его по изложенной схеме. Прежде всего, нам необходимо соотнести между собой такие понятия как речевая деятельность и деятельность речевого воздействия. Моделируя различные виды речевой деятельности, И. А. Зимняя руководствуется следующей структурой психологического содержания деятельности вообще:

1. предмет,
2. продукт,
3. результат,
4. единица,
5. средства,
6. способы реализации.

Предметом речевой деятельности И. А. Зимняя считает мысль – собственную мысль говорящего или пишущего в случае продуктивных видов речевой деятельности, таких как говорение и письмо, – и мысль чужую – для рецептивных видов речевой деятельности, какими являются чтение и слушание. Автор говорит также о переводе как о сложном виде речевой деятельности, имеющем рецептивно-репродуктивный характер, что влияет на основные характеристики деятельности перевода, усложняя этот вид деятельности: "… в переводе предметом является чужая мысль, но воссозданная для других от себя (Здесь и далее в этом разделе курсив наш – Ю. И.)". Речевое воздействие также связано с преобразованием чужой мысли, однако, речь здесь идет не о ее рецепции и последующей репродукции на другом языке, но о модификации ее содержания в соответствии с мыслью своей. Поэтому мы можем утверждать, что эта деятельность характеризуется сложностью предмета, так же как и деятельность перевода, однако является преимущественно продуктивной. Таким образом, деятельность речевого воздействия представляет собой сложный вид продуктивной речевой деятельности, а ее предметом можно считать чужую мысль, измененную субъектом воздействия в соответствии со своей мыслью.

И. А. Зимняя считает язык средством, а речь – способом существования речевой деятельности. По нашему мнению, в этом аспекте речевая деятельность и деятельность речевого воздействия, в основном, совпадают: речь в случае деятельности речевого воздействия также выступает как "способ формирования и формулирования мысли" (Зимняя 2001: 140), – но проходящего в несколько этапов – и здесь вновь проявляется сложность описываемого вида речевой деятельности. Дело в том, что воздействующий субъект не всегда стремится к переформированию чужой мысли в полном соответствии с содержанием своего знания. Чаще всего он передает объекту некоторое смоделированное знание, информационно обедненное (замалчивание фактов), либо содержащее излишнюю информацию (перегружение внимания), либо содержащее сильный акцент на одних компонентах ситуации и упускающее другие (тенденциозное представление фактов), наконец, – в крайней ситуации – просто ложное. Таким образом, можно говорить, что формирование и формулирование мысли в данном сложном виде речевой деятельности идет, по крайней мере, в два этапа. Вначале передаваемое знание моделируется в сознании самого субъекта воздействия, а затем передается объекту, который в процессе восприятия присваивает (или отказывается присваивать) данное знание.

Продукт – "это то, в чем объективируется, воплощается, материализуется деятельность…". Продуктом говорения и письма в цитируемой работе признается текст, продуктом чтения и слушания – "умозаключение, к которому приходит человек в процессе осмысления воспринимаемого речевого сообщения". Продуктом деятельности речевого воздействия мы считаем знание реципиента, соответствующее намерениям субъекта воздействия.

Результатом продуктивных видов речевой деятельности, по И. А. Зимней, следует признать "вербальную или невербальную реакцию слушателя или читателя", результатом рецептивных видов речевой деятельности она считает "понимание (положительный результат осмысления) или непонимание (отрицательный результат осмысления) речевого сообщения". Результатом деятельности речевого воздействия мы считаем изменение поведения реципиента, запланированное субъектом воздействия. Отсутствие такого изменения признается нами отрицательным результатом деятельности речевого воздействия.

Единицей всякой деятельности является действие, направленное на достижение результата этой деятельности (получение ее продукта) и совершаемое определенным способом. Поскольку продуктом деятельности речевого воздействия является знание, полученное реципиентом в результате речевого воздействия, то единицей реализации деятельности речевого воздействия следует признать действие над структурой знания реципиента, то есть, стратегию речевого воздействия.

На основании сказанного мы считаем возможным квалифицировать деятельность речевого воздействия как сложный продуктивный вид речевой деятельности.

А. А. Леонтьев считает, что "строго говоря, речевой деятельности как таковой не существует", "есть лишь система речевых действий, входящих в какую-то деятельность – целиком теоретическую, интеллектуальную или частично практическую".

С позиций классической теории деятельности этот тезис можно, по-видимому, объяснить следующим образом. Деятельность целиком и полностью определяется мотивом, который, как уже было замечено, представляет собой некоторую опредмеченную потребность, иными словами, единство человеческого желания и предмета этого желания. В этом смысле речевая деятельность, действительно, не может существовать в отрыве от других видов деятельности, так как речь очень редко является самоцелью. В основном, речь используется человеком для достижения различных целей в рамках разнообразных деятельностей: учебной, игровой, трудовой и т. д. Однако, мотивацию этих деятельностей всякий раз определяют предметы, лежащие за пределами собственно языка: приобретение знаний, умений и навыков; выигрыш – или удовольствие от игры; продукт труда и т. д. Речевые действия в таких ситуациях служат достижению некоторых промежуточных целей в структуре данных деятельностей, поскольку речь является единственно возможным - или оптимальным – средством продвижения к конечной цели.

А. Н. Баранов определяет "суть категории речевого воздействия" как "такое коммуникативное использование языка, при котором в модель мира носителя языка вводятся новые знания и модифицируются уже имеющиеся, то есть, происходит процесс онтологизации знания" (Баранов, цит. по: Иссерс 2002: 25). Если мотив как конституирующий компонент деятельности представляется в виде некоторой опредмеченной потребности, единства предмета который "побуждает и направляет ее (деятельность – Ю. И.) на себя", и собственно побуждения, то, по-видимому, те изменения, о которых пишет А. Н. Баранов, и выступают в качестве мотива деятельности речевого воздействия.

Возникает вопрос, не являются ли описанные изменения когнитивной базы объекта воздействия лишь одной из промежуточных целей в структуре деятельности по реализации каких-то (все время различных) мотивов. Действительно, конечной целью субъекта воздействия является, все же, совершение объектом воздействия определенных действий или получение от него определенных благ и т. д., – а не только изменение содержания его когнитивной структуры. Справедливо также, что речевое воздействие редко осуществляется исключительно ради себя же самого: оно используется для достижения различных целей, например, в рекламе – для повышения спроса на товар, в предвыборной кампании – для увеличения количества голосов, которые на выборах будут отданы за данного кандидата. Не правильнее ли, в таком случае, утверждать, что речевого воздействия как деятельности не существует?

Очевидно, выделение деятельности речевого воздействия как специфического вида деятельности все же оправданно по следующим причинам. Во-первых, в качестве прямого результата этого вида деятельности всегда выступает именно изменение когнитивной структуры объекта воздействия, которое потом может (а может и не) преобразоваться в совершение (или несовершение) им конкретных действий и т. д. Во-вторых, речевое воздействие не может быть сведено к действию или операции по той причине, что его структура сама содержит элементы, отвечающие определению действия (операции): при том, что ни один из этих элементов не направлен непосредственно на мотив деятельности речевого воздействия, каждый из них подчинен определенной цели, обусловленной, в свою очередь, мотивом. В-третьих, по-видимому, нет никакого противоречия в том, что одна деятельность, например, деятельность речевого воздействия, выступает как часть более глобальной деятельности, например, проведения предвыборной кампании или создания имиджа политика.

Наконец, в-четвертых, - и этот аргумент мы считаем определяющим –речевое воздействие можно считать деятельностью тогда и только тогда, когда изменение структуры знаний объекта воздействия является осознаваемой целью воздействующего субъекта, – при том, что это изменение непосредственно недостижимо.

Непосредственная недостижимость цели, как уже было отмечено, - это невозможность получить желаемое в результате совершения одного действия, иными словами, это такая характеристика ситуации, которая предполагает совершение системы действий, каждое из которых – посредством реализации промежуточных целей – в конечном счете ведет действующего субъекта к реализации его основного мотива. Как видно из последнего определения, непосредственная недостижимость цели индуцирует любую деятельность, поскольку деятельность – это именно сложная система действий. Системность деятельности состоит в том, что каждое из действий в ее структуре служит достижению общей цели (реализации мотива) посредством достижения некоторой частной, промежуточной цели. Эта системность определяет такой важнейший параметр деятельности как стратегичность, или наличие стратегии. Стратегия деятельности, по нашему мнению, состоит в соединении ее мотивационно-потребностного компонента (включающего мотив, цели, и задачи деятельности) с операционально-техническим (включающим действия и операции как единицы реализации деятельности). "Соединение" проявляется в том, что единицы операционально-технического компонента при стратегическом планировании деятельности организуются действующим субъектом таким образом, чтобы наиболее полно, экономно и результативно реализовать единицы мотивационно-потребностного компонента деятельности. Мы считаем, что наличие стратегий является той характеристикой человеческой деятельности, которая позволяет выделять эту фундаментальную психологическую категорию.

Схема 1 Место стратегий в структуре деятельности

Стоит, поэтому, разграничивать те разновидности речевого воздействия, которые представляют собой деятельность, и те, которые являются действиями в составе некой деятельности. Таким образом, в структуре деятельности речевого воздействия мы выделяем в качестве его единиц отдельные действия (по терминологии А. Н. Леонтьева). Поскольку же термин "речевое действие" имеет давнюю традицию употребления в другом значении, мы присваиваем отдельным действиям в структуре деятельности речевого воздействия название стратегий речевого воздействия. Такое терминоупотребление кажется нам удачным по двум причинам. Во-первых, это не противоречит логике определения сущности стратегии в других областях знания, таких как теория игр, военная наука, где данное понятие уже получило весьма серьезную разработку. Во-вторых, как было показано, понятия стратегии и деятельности тесным образом связаны: деятельность понимается как целенаправленная система действий, тогда как наличие стратегии определяет свойства деятельности быть запланированной, целенаправленной и эффективной.

В составе каждой из стратегий речевого воздействия мы выделяем набор тактик, которые соотносим с понятием операции на том основании, что в конкретных условиях определенную стратегию реализует одна из входящих в ее состав тактик. Присваивая отдельным действиям название стратегий, мы имеем в виду их обобщенные модели, а не конкретные проявления. Иными словами, под действием здесь понимается некоторый инвариантный способ оперирования тем, что можно назвать "материалом деятельности", то есть, той сущностью, которая составляет среду и средство осуществления деятельности. Так, например, материалом военной стратегии можно считать военную силу, а также (особенно в современную эпоху) экономическую и политическую мощь государств. Поскольку же материалом деятельности речевого воздействия является информация и эмоция, то стратегиями этого вида деятельности будут, соответственно, считаться те способы оперирования информационными единицами и эмоциональными состояниями, которые ведут действующего к достижению основной цели его деятельности. Тактики, в таком понимании, трактуются нами как конкретные проявления стратегических моделей действий, определяемые конкретными условиями реализации этих моделей.

В таблице 2 имеющаяся общая структура деятельности соотносится с предлагаемой нами структурой деятельности речевого воздействия. В таблице введено понятие "стратегической цели", которое мы соотносим с мотивом деятельности. Различая (1) мотив и (2) стратегическую цель деятельности, мы проводим различие между (1) опредмеченной потребностью, служащей толчком к осуществлению деятельности человеком (в случае деятельности речевого воздействия это может быть любое действие, совершение которого объектом воздействия необходимо воздействующему субъекту), и (2) той целью, достижение которой обеспечит реализацию мотива (в случае деятельности речевого воздействия стратегической деятельностью можно признать изменение структуры знания или эмоционального состояния объекта воздействия, которое приведет к изменению его поведения).

Таблица 2 Структура деятельности речевого воздействия

|  |  |
| --- | --- |
|  | Мотивационно-потребностная составляющая деятельности |
|  | Мотив (стратегическая цель) | Цель | Задача |
| Операционально-техническая составляющая деятельности | Деятельность | Деятельность речевого воздействия |  |  |
| Действие |  | Стратегия речевого воздействия |  |
| Операция |  |  | Тактика речевого воздействия |

Задачей исследования стратегий речевого воздействия (которые классифицируются нами в качестве обобщенных моделей действий в структуре деятельности речевого воздействия) является, таким образом, вскрытие механизма достижения стратегической цели данного вида деятельности, а именно: модификации структуры знания объекта воздействия. Моделированию в данном случае подвергается процесс оперирования когнитивными единицами, исследуемый на основании анализа его языкового выражения.

#

# Библиография

1. Астафурова Т. Н. Стратегии коммуникативного поведения в профессионально-значимых ситуациях межкультурного общения (лингвистический и дидактический аспекты): Автореф. дисс. ... докт. пед. наук. – М., 2005. – 41 с.
2. Баранов А. Н., Паршин П. Б. Речевое воздействие и аргументация // Пирогова Ю. К., Баранов А. Н. и др. Рекламный текст: семиотика и лингвистика. – М.: "Издательский дом Гребенникова", 2008. – С. 109 – 163.
3. Бахтин М. М. Проблема речевых жанров // Бахтин М. М. Литературно-критические статьи. – М.: Худож. Лит., 2007. – С. 428 – 472.
4. Жюльен, Ф. Путь к цели: в обход или напрямик. Стратегия смысла в Китае и Греции / Пер. с французского В. Лысенко. – М.: Московский философский фонд, 2008. – 359с.
5. Зимняя И. А. Лингвопсихология речевой деятельности. – М.: Московский психолого-социальный институт, Воронеж: НПО "МОДЭК", 2007. – 432 с.
6. Иссерс О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. Изд. 2-е, стереотипное – М.: Едиториал УРСС, 2009. – 284 с.