



ФИЛОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ КОММУНИКАТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ В МАЛОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ГРУППЕ (СЕМЬЕ)

В.С. Анохина

STRATEGIES AND TACTICS OF COMMUNICATIVE BEHAVIOR IN SMALL SOCIAL GROUP (FAMILY)

Anokhina V.S.

The article is devoted to the analysis of communicative behaviour in situations of harmonious and conflict communication among the members of a concrete contemporary family consisting of adult children and their parents. This analysis gives the possibility of forming the model of harmonising speech behaviour and determining perspective directions of family education in higher and secondary school.

Статья посвящена анализу коммуникативного поведения в ситуациях гармоничного и конфликтного общения членов конкретной современной семьи, состоящей из взрослых детей и их родителей. Этот анализ дает возможность для формирования модели гармонизирующего речевого поведения, а также для определения перспективных направлений семейного воспитания в вузе и в школе.

Ключевые слова: коммуникативное поведение, гармоничное и конфликтное семейное общение, речевые стратегии и тактики.

УДК 801:316

Одним из приоритетных научных направлений антропоцентрической лингвистики является исследование коммуникативного поведения. В этом отношении внимание ученых привлекает не только язык как система коммуникативных средств, но и использование языка говорящим человеком. Это касается области коммуникативной лингвистики, прагмалингвистики, гендерной лингвистики, социо- и психолингвистики. Задачей таких исследований является практическое описание коммуникативного поведения личности, различных возрастных, социальных, профессиональных и гендерных групп, территориальных общностей, т.е. изучение языковых процессов и отношений, характеризующих взаимодействие людей в малых группах.

Коммуникативное поведение понимается как «совокупность норм и традиций общения определенной группы людей» (6, 10). Впервые этот термин был использован в 1989 г. в работе И.А. Стернина «О понятии коммуникативного поведения» и относился к национальному коммуникативному поведению (11).

Коммуникативное поведение любой социальной группы лиц или отдельной личности должно быть описано целостно, комплексно, в системном аспекте. Для этого необходимо исследование коммуникативного поведения в тех факторах и параметрах, которые демонстрируют наиболее яркую специфику общения в той или иной малой социальной группе. Вариантом реализации



коммуникативного поведения являются речевые стратегии и тактики. Поэтому в данной статье мы остановимся на рассмотрении коммуникативно-стратегического фактора семейного общения.

В современной науке есть несколько различных подходов к определению понятия речевой стратегии. В учебнике О.Я. Гойхмана и Т.М. Надеиной «Речевая коммуникация» под речевой стратегией понимается «осознание ситуации в целом, определение направления развития и организация воздействия в интересах достижения цели общения» (2, 208). В учебном пособии Е.В. Клюева «Речевая коммуникация: успешность речевого взаимодействия» под коммуникативной стратегией понимается «совокупность запланированных говорящим заранее и реализуемых в ходе коммуникативного акта теоретических ходов, направленных на достижение коммуникативной цели» (4, 18). А.П. Сковородников в статье «О необходимости разграничения понятий “риторический прием”, “стилистическая фигура”, “речевая тактика”, “речевой жанр” в практике терминологической лексикографии» дает следующее определение понятию речевой стратегии: «Речевая стратегия – это общий план, или “вектор”, речевого поведения, выражающийся в выборе системы продуманных говорящим/пишущим поэтапных речевых действий; линия речевого поведения, принятая на основе осознания коммуникативной ситуации в целом и направленная на достижение конечной коммуникативной цели (целей) в процессе речевого общения» (10, 6). О.С. Иссерс понятие речевой стратегии рассматривает с лингвистической точки зрения и определяет как «специфические способы речевого поведения, осуществляемые под контролем “глобального намерения”» (3, 104), подвергая исследованию лингвистические и интеракционные характеристики, индикаторы речи, по которым можно определить, как и какими средствами могут быть достигнуты цели общения.

Речевые стратегии выявляются на основе анализа хода диалогового взаимодействия на протяжении всего разговора. Мельчайшая единица исследования – диалоговый

«шаг», фрагмент диалога, характеризующийся смысловой исчерпанностью. Число таких «шагов» в диалоге может быть различным в зависимости от темы, отношений между участниками общения и от всех прагматических факторов.

Как правило, стратегию определяет макроинтенция одного или всех участников диалога. Стратегия связана с поисками общего языка и выработкой основ диалогического сотрудничества: это выбор тональности общения, выбор языкового способа представления реального положения дел.

Речевые стратегии по отношению участников диалога к принципу организации речевого общения можно разделить на кооперативные и некооперативные. К кооперативным стратегиям относятся разные типы информативных и интерпретативных диалогов (например, сообщение информации, выяснение истинного, положения вещей и др.). К некооперативным стратегиям относятся диалоги, в основе которых лежит нарушение правил речевого общения – доброжелательного сотрудничества, искренности (например, конфликты, ссоры, угрозы, проявление агрессии и др.) (7).

О.С. Иссерс предлагает следующую типологию речевых стратегий. В зависимости от степени «глобальности» намерений речевые стратегии могут характеризовать конкретный разговор с конкретными целями (обратиться с просьбой, утешить и т.п.) и могут быть более общими, направленными на достижение более общих социальных целей (установление и поддержание статуса, проявление власти, подтверждение солидарности с группой и т.д.). В связи с этим разграничиваются общие и частные стратегии (3, 104-109).

Исчерпывающая классификация частных стратегий весьма затруднительна в силу многообразия самих коммуникативных ситуаций. Классификация общих коммуникативных стратегий зависит от избранного основания. С функциональной точки зрения можно выделить основные (наиболее значимые с точки зрения иерархии мотивов и целей) и вспомогательные (способствующие эффективной организации диалогового взаимодействия, оптимальному воздействию на адресата) стратегии.



Реализация плана общения (речевой стратегии) допускает различные способы его осуществления. Если речевую стратегию понимать как совокупность речевых действий, направленных на решение общей коммуникативной задачи говорящего, то речевой тактикой следует считать одно или несколько действий, которые способствуют реализации стратегии.

«Каждая речевая стратегия характеризуется определенным набором речевых тактик. Речевая тактика – это конкретный речевой ход (шаг, поворот, этап) в процессе осуществления речевой стратегии; речевое действие (речевой акт или совокупность нескольких речевых актов) соответствующее тому или иному этапу в реализации речевой стратегии и направленное на решение частной коммуникативной задачи этого этапа. Реализация совокупной последовательности речевых тактик призвана обеспечить достижение коммуникативной цели речевого общения (конкретной интеракции)» (10, 6).

В реальном общении люди часто имеют не одну цель. Цель общения задает общую стратегию инициатора диалога, ответные стратегии собеседника, определяет тактические ходы общающихся, характер их речевых действий. На разных этапах взаимодействия коммуникантов в зависимости от количества целей или их приоритетности партнеры по коммуникации корректируют свои речевые действия. Это становится возможным в силу того, что каждая речевая стратегия характеризуется набором определенных тактик. Например, для реализации кооперативных стратегий речевого поведения используются тактики предложения, согласия, уступки, одобрения, похвалы, комплимента и др. Стратегии конфронтации, конфликта реализуются тактиками угрозы, запугивания, упрёка, обвинения, издевки, колкости, оскорбления, провокации и др. Существуют двухзначные тактики, которые могут быть как кооперативными, так и конфликтными. К ним относятся тактики лжи, иронии, лести, подкупа, замечания, просьбы, смены темы и др.

Речевые тактики выполняют функцию способов осуществления стратегии речи:

они формируют части диалога, группируя и чередуя модальные оттенки разговора (оценки, мнения, досаду, радость и т.п.).

Таким образом, несмотря на широкое использование термина «стратегия», в лингвистике не существует общепринятой интерпретации этого термина. Мы будем понимать под коммуникативной стратегией выбор определенной линии речевого поведения в конкретной ситуации в интересах достижения цели коммуникации. Реализуются стратегии с помощью тактик – конкретных речевых ходов, последовательности речевых актов на определенном этапе интеракции. Стратегический замысел определяет выбор средств и приемов его реализации, следовательно, речевая стратегия и речевая тактика связаны как род и вид.

Рассмотрев теоретические вопросы, касающиеся понятия коммуникативного поведения, перейдем к анализу практического материала исследования.

В данной статье для описания стратегий и тактик коммуникативного поведения в малой социальной группе (семье) были рассмотрены и проанализированы речевые тактики, которые используются, когда принципом организации речевого общения являются общие стратегии кооперации (гармонизации) и конфронтации (дисгармонизации, конфликта).

Исследуемая малая социальная группа состоит из трех семей, связанных родственными и брачными узами:

семья 1 – городская (1 л. – мать жены, 78 лет; 2 л. – муж, 55 лет; 3 л. – жена, 55 лет);

семья 2 – деревенская (4 л. – муж, 55 лет; 5 л. – жена, 52 года; 8 л. – сын, 27 лет);

семья 3 – смешанная, но живет в городе (6 л. – муж, 32 года – сын семьи 1; 7 л. – жена, 32 года – дочь семьи 2).

Тактики речевого поведения в ситуациях кооперативной (гармоничной) организации общения

Исследованный материал позволил выявить набор следующих речевых тактик в ситуациях гармоничного семейного общения: тактика семейной заинтересованности; тактика заботы и участия; тактика поддержки; тактика похвалы; тактика совета; тактика



просьбы; тактика предложения; тактика согласия. Эта группа тактик представлена большим количеством примеров, и именно она создает атмосферу сопричастности, кооперации семейного общения, например:

7 л. – Хорошо сидим / давно вместе не собирались //;

2 л. – Эх / Галочка / не стоит так стараться //

3 л. – Ну дети первый раз пришли после Нового года // Я в десять часов уже готовая была //.

Тактика семейной заинтересованности чаще всего реализуется в форме вопросов о происходящем в жизни членов семьи:

6 л. – Что там / сеют наши?

7 л. – Угу / уже заканчивают //;

7 л. – Как твоя Викеша?

5 л. – Не может она никак принять мальчика Катеринино // Он с родителями / они не стремятся даже с ними познакомиться //;

7 л. – А Ильина не звонила?

5 л. – Да такая же // Вся в работе / звонит иногда / поздравляет со всеми праздниками //;

5 л. – А так вот институтских ребят вот / девчонок / видишь?

7 л. – Ой // Владика видела //.

Тактику заинтересованности можно отнести к этикетным семейным тактикам. Такие тактики могут быть сопряжены с реальным интересом или с этикетным вниманием, когда акции и реакции общающихся принимают односложную форму, а некоторые вопросы коммуниканты задают, не выслушав ответа на предыдущие вопросы, например:

7 л. – А где бабулька / сериал смотрит? Чо там Зега / не звонил?

6 л. – Нем //

7 л. – И Евгения что-то не звонит // Наверно все хорошо //;

5 л. – Ну а как на работе жизнь?

7 л. – Все хорошо / все довольны / все работают //;

5 л. – Ну а у вас там на работе что / Сереж?

4 л. – Та что / нормально все //

5 л. – Что-то Сергей говорил / с трактором не ладится //

4 л. – Та ничего //

Тактика заботы и участия направлена на то, чтобы показать коммуниканту или коммуникантам, что их судьба волнует говорящего. Эта группа тактик также довольно многочисленна. Здесь в акциях и реакциях членов семьи переплетаются замечания, поддержка, похвала, например:

5 л. – Ты устала сегодня в сборах / да?

7 л. – Нет / я вчера проплакала полвечера / и сегодня пол-утра / и уже плакать больше не могу //

5 л. – От скажи / вот дурные мы / да?

Ну надо ж такими быть дурными // Ну что там стоило слез? Ну стоит это все таких переживаний? Да ну проще надо к этому относиться //

Тактика поддержки создает в семье дополнительные условия взаимопонимания и психологического приятия и согласия между общающимися, например:

5 л. – Так вот сильно я тебе не помогу / потому что не смогу надолго бросить своих мужиков // Ну и потом у тебя Сашина мама есть // Я что-то так думаю / что она будет / если что и ребенка // И я решила идти на работу / иначе запахают / ты ж знаешь // <...>

7 л. – Правильно мама / я тебя поддерживаю // А на вашу помощь я не рассчитываю / я прекрасно знаю что отсюда ты мне мало чем поможешь //

Тактика похвалы предполагает определенное воздействие на собеседника и имеет стимулирующую природу, например:

5 л. – У нас папа сегодня бросил пить / я поняла // Молодец // Неужели бросил? Сереж / может правда бросишь? Ну молодец / это ж другая жизнь //;

5 л. – Да / торт у мамы Гали очень вкусный //

7 л. – Вот так / сиди дома / готовь тортики //;

7 л. – Ничего супчик?

6 л. – Угу / улетел супчик //

7 л. – Ну ты наелся или нет?

6 л. – Наелся / вкусно //

Необходимо отметить, что тактика похвалы больше присуща женскому речевому



поведению. Это связано с тем, что женщины более эмоциональны в проявлении своих чувств. Тактика похвалы эмоциональна сама по себе. Эмоциональна и ответная реакция на подобную тактику, приобретающая иногда ироничный оттенок подтверждения или согласия.

5 л. – Молодец / что накрыл / а то б коты достали //

4 л. – Ну так / совсем дурак что ли //;

7 л. – Фух / хорошо / что ты приехала /молодец // Я хоть вздохнула / а то все равно / видишь / Полину с рук не спускаешь / а ужин мужу надо // Тут такая политика / понимаешь //

5 л. – Слава Богу / что хоть еще и не обед //

Тактика совета чаще всего используется старшим поколением семьи и может иметь как прямую, так и косвенную форму, может выражаться в совете-предложении, например:

5 л. – Вот // Зависть / Она имела все а вот то что я имела у нее не было // Как можно реже / если есть возможность с ней не общаться //;

5 л. – Ну ты ж занимайся пока есть возможность //

7 л. – Ну конечно / я вот с ним вместе вставала рано / писала / читала //

Тактика просьбы чаще всего выражается в форме прямых незауалированных просьб, например:

5 л. – Слушай / позвони тете Гале с моего телефона / скажи тетя Галя / если вы хотите передать пусть передаст / а то ж вы ж уедете //;

5 л. – Значит мне / пожалуйста / завтра кукурузки мешок / Серень / семечек / что вы обещали / и намолоть дерти для курей / хорошо?

Иногда тактики просьбы выражаются в косвенной форме, например:

7 л. – <...> Искала недавно тот что ты говорила / фильм «Приходи на меня посмотреть» / но нет на сервере //

5 л. – От бы найти его! Ой / бесподобный фильм //;

4 л. – Окно не хочешь подклеить?

Тактика просьбы может реализовываться в сочетании с уговорами или рациональными доводами, например:

7 л. – Саш / давай поставим манежку в зал / на месяц // Потому что мне не видно ее в коляске // Так я глаз открыла / посмотрела / ага // А в коляске / мне приходится вставать / заглядывать // Давай? На месяц / пока она не оклемается // Все-таки до трех месяцев самый такой период сложный // Хорошо? Я поубирала / постелечку поменяла //

Тактику согласия в семейном общении можно рассматривать как способ речевого воплощения положительной реакции адресата на мнение или волеизъявление адресанта. Прием реализации тактики согласия может быть повтор реплики или подтверждение при помощи междометий *угу, ага, ну*, например:

7 л. – <...>Так что мама еще и обиделась //

6 л. – Пускай пообижается //

7 л. – Пускай обижается / но выхода другого нет //;

2 л. – Мама говорит его к вашей кошечке и вывозить будем мешками //

3 л. – Угу / продавать будем котят //;

7 л. – Ой / глянть / грязь уже на улице //

6 л. – Дождь пошел / ага //

Тактика согласия может использоваться для контроля за процессом восприятия информации, например:

7 л. – Ну короче ты им понравился //

6 л. – Ну да // Нет ну там еще деловой этот / с портфелем //

7 л. – Ну у них же там каждый день наверно собеседование такое //

6 л. – Ну кто его знает //

7 л. – Ну понятно //

6 л. – В течение двух дней они звонят // Если нету звонка значит все //

7 л. – Можно не надеяться?

6 л. – Ну да //

Тактики речевого поведения в ситуациях некооперативной (конфликтной) организации общения

Исследованный материал позволил выявить набор следующих речевых тактик в ситуациях конфликтного семейного общения: тактика оскорблений; тактика приказа;



тактика эгоцентризма; тактика иронии; тактика сорванного раздражения; тактика рационального объяснения; тактика смены темы; тактика согласия.

В основе речевого поведения участников конфликта лежат речевые стратегии конфронтации или кооперации, выбор которых определяет исход (результат) конфликтного общения. Стратегический замысел участника конфликтного взаимодействия определяет выбор тактических приемов для его реализации – речевых тактик.

Тактика оскорблений на языковом уровне выражает отрицательное эмоциональное отношение к объекту, его действиям или решениям, предполагает эксплицитную негативную характеристику личности. Наиболее традиционным средством, применяемым в данной тактике, является экспрессивная и негативная оценочная лексика, с помощью которой достигается отрицательный прагматический эффект и осуществляется целенаправленное воздействие, например:

8 л. – Ну тупая / ну тупая!;

4 л. – Таких как ты / б... / валяется вон / на тротуарах //.

Тактика приказа предполагает желание говорящего заставить адресата совершить какое-либо действие, а адресат, в зависимости от своей позиции и отношения к этому, может принять или не принять навязываемое ему действие. В ситуации конфликта эта тактика чаще всего провоцирует ответные агрессивные речевые действия, например:

4 л. – Иди отсюда / а!

5 л. – Да? А я есть хочу! Ты знаешь / я еще не обедала! Ну и все // Все / иди / хозяин в доме //

4 л. – Дай нам пожрать / а потом (перебив)

5 л. – Не дожدهшься! Не уйду я отсюда / так что терпи!;

4 л. – Яйца я запрещаю носить (продавать)! Я знаю / как ты их носишь!

5 л. – Ты будешь носить / да?!

Тактика эгоцентризма демонстрирует искаженное восприятие действительности со своей определенной личной точки зрения, без учета реалий и точек зрения других людей, например:

4 л. – И что / все на меня / да?! Когда я в четыре-пять вставал / вам это нравилось! Я тут управился / поехал там управился / все нормально / приехал за малым в десять часов // От / вот так хорошо //

5 л. – Ты целый день потом контролируешь всех / малой вкалывает / а я ночью работаю // Пришла / управилась / и до часу я на ногах // А что ты хотел? Ты по утрам / а я по ночам / и кто больше / будем считать? Оно ж так и есть / Сережа / у каждого хватает //.

Тактика иронии в ситуациях конфликтного общения передает негативное или критическое отношение говорящего к адресату и расценивается как агрессивное вербальное поведение. Ирония – не прямой способ выражения отрицательной оценки. Чаще всего используется с намерением задеть адресата и вызвать отрицательные эмоции, например:

5 л. – А у меня в памяти / что я купила тебе теплые //

8 л. – У тебя память есть даже / да?;

5 л. – Сережа / но если ты завтракал в двенадцать / чем ты обижен? В двенадцать завтракал //

4 л. – Вот когда я завтракал / тогда люди обедают нормально //.

Для **тактики сорванного раздражения** характерен фактор психологического напряжения, требующий выплеска эмоций, например:

5 л. – Я позвонила Анне / и заказала ей две упаковки / подешевле / по четыре с половиной тысячи / не по восемь / а по четыре с половиной // Нужны деньги //

4 л. – Что я тебе / рожу / что ли!

Ученые отмечают психологическую подоплеку конфликта, которая заключается в возникновении у участников общения внутреннего напряжения, которое требует разрядки. Тактики колкости, оскорбления, издевки, которыми обмениваются участники конфликта, есть не что иное, как попытка



разрядиться за счет собеседника. Эмоциональный всплеск, сопровождающий коммуникативный конфликт, обладает свойствами, сходными с «катарсисом» – психологической разрядкой, приносящей душевное очищение.

Приведенные ниже речевые тактики своей целью предполагают гармонизацию конфликтного общения. Но исследованный материал показал, что чаще всего эти тактики не имеют желаемого положительного эффекта; в ответ на тактики смены темы и рациональных доводов чаще всего следуют агрессивные речевые действия партнера по коммуникации. А тактика заинтересованности «5 л. – Ты расстроенный / да?» остается без ответной реакции вообще.

Тактика рационального разъяснения опирается на рассудочность, здравомыслие партнера по коммуникации, например:

4 л. – Как бы хорошо было / если бы утром / когда я встал / отсутствовала на кухне //

5 л. – Не получается / мне надо чаю выпить и собираться //;

8 л. – Как управляться больная / на педсовет ты выздороеешь //

5 л. – Управляться / надо поднимать тяжести //;

8 л. – 300 раз объяснял / и ты ни хрена не знаешь // Памяти вообще нету / ноль //

5 л. – Есть память / просто я нечасто это делала // Если часто буду делать / я запомню //

Тактика смены темы используется как способ переключения внимания и ухода от конфликта, например:

4 л. – Только с работы пришла / Люба?

5 л. – Когда?

4 л. – *Щас* //

5 л. – Я пришла в 5 часов и сразу начала кормить (хозяйство) // Угу / ты же видел / во сколько я пришла //

4 л. – В 3 часа ты кормила!

5 л. – Глянь / а надо мне ехать за молоком //

Тактика согласия используется с целью выхода из конфликтной ситуации путем

взаимных уступок и компромиссов, например:

8 л. – На Колыму ей путевку / бесплатную //

5 л. – Да я в Таганрог уеду / зачем мне на Колыму //

4 л. – *Вали* //

5 л. – Я б с удовольствием поехала / чтоб не раздражать вас своими болезнями //

Таким образом, речевое поведение в ситуациях конфликтного общения чаще подчинено общей стратегии некооперативного общения, что отрицательно влияет на психологический настрой в семье. Недовольство членов семьи выражается в острой и порой грубой реакции на речь другого, в общении на повышенных тонах, использовании грубых выражений, раздражении. Тактики, используемые для гармонизации общения в ситуациях конфликта, чаще всего не имеют эффективного воздействия.

Исследуя коммуникативные процессы в семье как малой социальной группе, ученые отмечают, что, к сожалению, общий кризис культуры в современном обществе не может не оставлять негативных последствий этого явления и в сфере семейных отношений вообще, и в речевом поведении членов семьи в частности. Так, например, в статье А.Н. Байкуловой говорится о том, что «записи закрытых семейных бесед даже в благополучных семьях культурных людей свидетельствуют о явном преобладании стратегий дисгармоничного речевого поведения над стратегиями гармонизирующего речевого поведения» (1, 142). Тем не менее, полученные нами результаты анализа коммуникативного поведения в семейном общении, позволяют сделать вывод о том, что для данной малой социальной группы больше характерно гармоничное общение с соответствующими кооперативными стратегиями и тактиками коммуникативного поведения.

Описание коммуникативных стратегий и тактик в различных ситуациях общения дает возможность для формирования модели гармонизирующего речевого поведения, поскольку именно гармоничное общение является основополагающим для существования семьи. Такое исследование



особенно актуально в рамках объявленного в России Года семьи с целью возрождения авторитета российской семьи, базовых семейных ценностей. Изучение вопросов, касающихся проблем семьи, в частности гармоничных и дисгармоничных ситуаций семейных взаимоотношений, позволят сформировать перспективные направления семейного воспитания в вузе и в школе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Байкулова А.Н. *Общее и специфическое в речевом общении разных семей // Вопросы стилистики: Межвузовский сборник научных трудов. – Саратов, 1999. Вып. 28: Антропоцентрические исследования. – С. 136-143.*
2. Гойхман О.Я., Надеина Т.М. *Речевая коммуникация. – М.: ИНФРА-М, 2001.*
3. Иссерс О.С. *Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. – М.: КомКнига, 2006.*
4. Клюев Е.В. *Речевая коммуникация: успешность речевого взаимодействия. – М.: РИПОЛ КЛАССИК, 2002.*
5. Крысин Л.П. *О речевом поведении человека в малых социальных общностях (постановка вопроса) // Язык и личность. – М.: Наука, 1989. – С. 78-86.*
6. Лемякина Н.А., Стернин И.А. *Коммуникативное поведение младшего школьника. – Воронеж: Центрально-Черноземное книжное издательство, 2000. С. 10.*
7. *Культура русской речи: Учебник для вузов / Отв. ред. Л.К. Граудина. – М.: ИНФРА-М, 2004.*
8. *Матвеева Г.Г. К вопросу о речевых стратегиях скрытого воздействия отправителя текста на его получателя / http://rspu.edu.ru/pageloader.php?pagename=science/scientific_directions/pragmatic_linguistic_school/publications/matveeva_3.*
9. Рытникова Я.Т. *Гармония и дисгармония в открытой семейной беседе // Русская разговорная речь как явление городской культуры / Под ред. Т.В. Матвеевой. – Екатеринбург, 1996. – С. 94-115.*
10. Сковородников А.П. *О необходимости разграничения понятий «риторический прием», «стилистика», «речевая тактика», «речевой жанр» в практике терминологической лексикографии // Риторика – Лингвистика. Вып. 5: Сб. статей. – Смоленск: СГПУ, 2004. – С. 5-11.*
11. Стернин И.А. *О понятии коммуникативного поведения // Kommunikativ-funktionale Sprachbetrachtung. Halle, 1989. S.279-282.*
12. Стернин И.А. *Понятие коммуникативного поведения и проблемы его исследования // Русское и финское коммуникативное поведение. Вып. 1 – Воронеж: Изд-во ВГТУ, 2000. – С. 4-20.*

Об авторе

Анохина Виктория Сергеевна, аспирант Государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Таганрогский государственный педагогический институт». Сфера научных интересов – устная речь, речевое общение.
Victoria.Anohina@gmail.com.