

Сыченков В.В.,
к. филол. н., доцент Института медиа
факультета креативных индустрий Национального
исследовательского университета «Высшая школа экономики»;
vsychenkov@hse.ru
SPIN-код elibrary.ru: 5866-3423

Управление обещаниями в риторике главных тренеров в плей-офф чемпионата мира по футболу 2022 года

Аннотация: согласно требованиям мировой футбольной организации FIFA, для поддержания массового интереса к играм главный тренер команды обязан участвовать в пресс-конференциях до и после матча. Таким образом тренеры вынуждены делать прогноз и объяснять результаты матча присутствующим журналистам. Возникает разрыв между публичным обещанием тренера и фактом выступления команды. Сопоставление управленческой риторики до и после игры позволяет выявить наиболее целесообразные тактики управления обещаниями, которые работают как на команду, так и на тренера.

Ключевые слова: управленческая риторика; предматчевая пресс-конференция; управление впечатлением; публичные конфликты.

Vladimir Sychenkov,
PhD in Philology, Institute of Media, Faculty of Creative
Industries, National Research University Higher School of Economics;
vsychenkov@hse.ru

Managing promises in the rhetoric of head coaches in the playoffs of the 2022 FIFA World Cup

Abstract: according to the requirements of the world football organization FIFA, in order to maintain mass interest in the games, the head coach of the team is obliged to participate in press conferences before and after the match. Thus, the coaches are forced to make a prediction and explain the results of the match to the journalists present. There is a gap between the public promise of the coach and the fact of the performance of the team. Comparing management rhetoric before and after the game reveals the most appropriate promise management tactics that work for both the team and the coach.

Keywords: managerial rhetoric; pre-match press conference; coach's promise; impression management; public conflicts.

После прихода летом 2021 года нового главного тренера сборной России по футболу В. Карпина, сменившего на этом посту С. Черчесова, казалось, изменится сама парадигма предматчевых пресс-конференций: от «отчетов на госслужбе» – к взаимодействию с болельщиками. Однако при смене характера общения главного тренера на более публично открытое, не исчезло напряжение в отношениях тренера с журналистами. С одной стороны, это дань осторожности публичного поведения («выигрывает команда – проигрывает тренер» или возможного увольнения после неудачных публичных заявлений), с другой, отсутствие в России культурной традиции что-то болельщикам объяснять, считать их частью команды (так называемым, «двенадцатым полевым игроком»), а «сообществом, семейством», которое вместе движется к общему успеху.

В этой связи интересно посмотреть на международный опыт взаимодействия с журналистами, болельщиками и общественностью главных тренеров национальных сборных, например, плей-офф чемпионата мира, где представлена самая широкая палитра культурно-управленческих стилей, подчас прямо противоположных друг другу. Должность главного тренера традиционно «расстрельная»: из-за открытых или скрытых конфликтов его могут невзлюбить собственник клуба, уволить генеральный директор, подставить команда или «отменить» болельщики. Журналисты знают об этих коммуникационных противоречиях и активно используют.

В ситуации чемпионата мира, куда сборная добирается в условиях жесточайшей конкуренции, сходятся амбиции клубных боссов, чиновников от спорта и широких масс болельщиков, которые могут плохо разбираться в футболе, но жаждать зрелища. Специалистам еще предстоит изучить вопросы влияния публичных заявлений федеральных СМИ, подогревающим и без того завышенные ожидания болельщиков, что приводит к разочарованию и даже погромам, подобных тому, что случился на Манежной площади в Москве после проигрыша сборной России-Японии 0:1 на чемпионате мира 2002 году¹.

Поэтому риторика главных тренеров должна быть, как никогда, взвешенной. Однако нужно также соответствовать ожиданиям от уровня национальной сборной, которой людям хочется гордиться: командам мирового футбольного класса в большинстве случаев не простят футбол от

¹Убийца достал тесак и пырнул в сердце 17-летнего парня. Погром на Манежке 18 лет назад // Спорт-экспресс, 9 июня 2020.

обороны или скучные и осторожные тренерские анонсы. Таким образом, главный тренер в своих комментариях перед матчем должен соответствовать высоким ожиданиям болельщиков, но не сказать лишнего, чтобы не вызвать шквал негатива после возможной неудачи.

Прежде чем идти дальше мы также должны раскрыть базовый термин «обещание». Нам показалось интересным определение «обещания», данного В. Безруковой в «Основах духовной культуры» – «(ст. слав. – договор) – обязательство кому-то что-то выполнить, даваемое по собственной инициативе и добровольно. Обещать – это давать заверение, уверять кого-то в чем-то, подавать надежды, внушать ожидания. Обещание требует последующего непрямого выполнения, а невыполнение считается нравственным грехом перед Богом и самим собой прежде всего, а не только перед тем, перед кем оно не выполнено» [3]. То есть, публичное обещание здесь усиливается долгом не только перед непосредственным начальством и большим количеством людей, но и грозит психологическим и духовным внутренним конфликтом обещающего человека.

Если мы присовокупим к этому юридическую трактовку обещания, что «обещание лица совершить определённое действие (передать вещь, выполнить работу и др.) без условия получения эквивалента*** влечёт за собой при согласии того, в пользу кого совершено обещание, возникновение абстрактного обязательства. Такое же обещание с условием имущественного эквивалента влечёт за собой возникновение каузального обязательства. Само обещание в данном конкретном случае является односторонней сделкой, направленной на возникновение либо абстрактного, либо каузального обязательства» [4]. Из этого следует, что субъект обещания вправе взять свое обещание обратно, однако при возникновении имущественного ущерба тех, кому он обещал, его изначальное обещание может оспариваться, в том числе, в суде. В этом смысле интересна пресс-конференция С.Черчесова после неудачного чемпионата Европы, в которой он так и не понял, что оспаривал естественное право российского болельщика на ощущение причиненного морального ущерба. Обещание в спорте дается вместе с должностью, и как бы главный тренер не пытался занижить планку ожиданий, в случае проигрыша выбора практически нет: требуется или признание личной ответственности, или внешний ресурс, чтобы среагировать на оправдание, как попытку отсрочить неминуемое. Публичное обещание представляет собой сложное обязательство, которому нужно следовать и, если что-то пойдет не так, за что придется держать ответ, возможно, весьма продолжительное время. В исследовании также

используется дефиниция «конфликт», понимая под ним «наиболее острый способ разрешения противоречий в интересах, целях, взглядах, возникающий в процессе социального взаимодействия, заключающийся в противодействии участников этого взаимодействия, и обычно сопровождающийся негативными эмоциями, выходящий за рамки правил и норм» [2].

В применении к нашей теме предматчевая пресс-конференция – это спусковой механизм конфликта, в матчах плей-офф ничьей быть не может. Поэтому, с точки зрения болельщиков, твоя команда или выигрывает, или проигрывает – третьего не дано. Значит, у людей высвобождается большое количество эмоций разной направленности, и главный тренер – один из первых и наиболее вероятных объектов их притяжения.

В качестве «исследовательской оптики» мы применяли сочетаемые методы сторонника компетентностного подхода В.М. Шепеля, идеолога искусства «управленческой борьбы» В.К. Тарасова и исследователя стилей менеджмента И. Адизеса. По Шепелю, управленческая риторика – способность руководителя общаться в интересах компании [7]. «Интерес» мы рассматриваем не как психологическую или философскую сущность, а в прикладном значении. Интерес как «Польза, выгода» [5], на которые тренер может опираться в речи. Пользуясь терминологией В. Тарасова, тренер ведет «управленческий поединок» со своим альтер-эго: с одной стороны, хочется показать амбиции и выглядеть победителем, с другой, важно трезво оценивать риски. Адекватный тренер стремится к грамотному управлению публичным впечатлением о себе. «Управленческий поединок – это интеллектуальное публичное единоборство двух игроков, где каждый стремится показать своё мастерство в решении заданной конфликтной управленческой ситуации, выступая в разных ролях» [6]. Мы также используем код менеджера (РАЕИ) И. Адизеса [1], адаптированный под показатель полезности публичного выступления (ПППВ) руководителя, где мы оцениваем: результат (+/-), эффективность (+/-), лидерство (+/-), эффект бумеранга (+/-). Планируется выявить стратегии речевого поведения главных тренеров, рассмотреть, как они балансируют тактически между желанием пообещать победу и подстраховки на случай поражения.

Сопоставив управленческую риторiku до и после игры, выявим наиболее целесообразные тактики управления обещаниями, которые работают как на команду, так и на тренера. Мы проанализировали обещания и объяснения главных тренеров на 24 предматчевых пресс-конференциях плей-офф чемпионата мира по футболу 2022 года, выявили 7 стратегий

речевого поведения: 1. Ничего не обещать. 2. Обещать немного. 3. Обещать интересную игру (красиво, напряженно, зрелищно). 4. Обещать сделать все возможное. 5. Обещать победить. 6. Обещать реванш (история игр). 7. Обещать разгром противника. Любопытно, как они использовались главными тренерами команд. Обратили внимание на микс стратегий. Так рулевые команд-фаворитов, дошедших до полуфиналов, всячески занижали давление и обещали немного (2, реже 3), а уверенность в победе старались подать (5 – Аргентина); команды-«открытия» старались соблюсти баланс: обещать немного (2), но делать все возможное (4 – Австралия, Япония, Марокко). Интересный баланс стратегий у Хорватии (до матча много комплиментов сопернику – 4), после – признание, что команда была уверена, что победит (5), с некоторой досадой, что их сборную традиционно недооценивают (комплекс?). Тренеры команд, которые проявляли чрезмерную уверенность (Испания, Бразилия) или косвенную недооценку соперника (Португалия), сразу брали вину на себя и уходили в отставку, или пытались оправдаться и были уволены. Скромно на этом фоне выглядел тренер сборной Аргентины, который весь плей-офф боролся, чтобы команду не считали фаворитом, отдавал должное сопернику и обещал интересную игру. Самой амбициозной и дерзкой выглядела управленческая риторика тренера сборной Голландии, который применил одновременно стратегии 5 и 6. «Мне кажется, – сказал Луи ван Гал. – что должны выигрывать именно мы. У Нидерландов **есть неоплаченный счет** по отношению к аргентинцам. Да, у них играет Месси, но в 2014 году **его не было видно на поле в том злополучном для нас матче**. А знаете почему? Если лишить Лионеля мяча, то команда станет беспомощной. Он дает им креатив, движение, а **без него команда очень посредственная**. Поэтому и план простой – **оставить Месси без мяча** и выйти в полуфинал»¹. В данной речи выявлены три типа конфликтогенов: стремление к превосходству; проявления агрессивности; проявления эгоизма. И хотя план треш-тока первоначально работал, голландцы смогли вернуться в игру, в дальнейшем они так разозлили соперника, что вся команда во главе с Месси буквально кричали на соперников после окончания матча.

Во время флэш-интервью Месси публично припомнил ван Галу слова о том, что Нидерланды на этом ЧМ выглядели не хуже Бразилии: *«Есть много деталей, которые понимаешь на поле. Ван Гал пускает пыль в глаза, рассказывая, что его команда играет в хороший футбол. Но потом они*

¹Главный тренер сборной Нидерландов Луи ван Гал: План простой – оставить Месси без мяча и выйти в полуфинал // Российская газета. 2022. 8 декабря.

начинают просто закидывать мяч на самых высоких игроков». Завершая общение с журналистом, Месси грубо обратился к Вегхорсту, который несколько раз сфолил на Лео во время игры: «Что ты смотришь, болван? Что ты смотришь? Иди отсюда!» – эти слова попали в прямой эфир. Лео тут же пояснил: «Их 19-й номер еще до матча провоцировал нас – толкался, говорил разное»¹. Согласно показателю полезности публичного выступления главного тренера, одним из безусловных лидеров чемпионата мира стал рулевой сборной Аргентины Л. Скалони. Наихудший результат – у главного тренера сборной Нидерландов Луи ван Гала.

Главный вывод, который мы сделали – уважение к сопернику традиционно является беспроегрешной стратегией управленческой риторики в спорте. Выделили три типа обещаний: обещание как наказ болельщиков страны (работа с ожиданиями); обещание как настройка на конкретный матч; обещание как обязательства на игру. Хороший управленец стремится минимизировать давление на команду перед важной игрой, отдавая дань сопернику и демонстрируя уверенность и готовность своей команды. После матча можно дать чуть больше эмоций, но также сохранить благодарный тон по отношению к оппонентам. Плохие результаты показали стратегии треш-тока, вероятно, они лучше работают в индивидуальных видах спорта, и чрезмерные амбиции, которые приводят к недооценке соперника, или добавляют оппонентам силы, дополнительно злят их. Таким образом, управленческая риторика главного тренера до и после игры не должна иметь разрыва, тренер должен стремиться сначала раскрепостить команду, а потом поблагодарить ее, как бы ему не хотелось другого. «Выигрывает команда – проигрывает тренер» – это выражение и про коллективный труд, и про личную ответственность.

Литература

1. *Адизес И.* Как преодолеть кризисы менеджмента. Диагностика и решение управленческих проблем. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. 320 с.
2. *Анцупов А.Я., Шипилов А.И.* Значение, предмет и задачи конфликтологии // Конфликтология. М.: ЮНИТИ, 1999. 551 с.
3. *Безрукова В.С.* Основы духовной культуры (энциклопедический словарь педагога). Екатеринбург, 2000. 937 с.
4. *Гудцова А.В.* Обещание и публичное обещание награды: соотношение понятий // Вестник КРАГСИУ. 2014. № 17. С.106–113.

¹«Иди отсюда, болван!» Месси вывели из себя – он провоцировал ван Гала и обозвал соперника во время интервью // Спорт-экспресс, 10 декабря 2022.

5. *Епишкин Н.И.* Исторический словарь галлицизмов русского языка. М.: ЭТС, 2010. 5140 с.
6. *Тарасов В.К.* Искусство управленческой борьбы. Технологии перехвата и удержания управления. М.: Добрая книга, 2014. 360 с.
7. *Шепель В.М.* Человеческая компетентность менеджера. Управленческая антропология. М.: Народное образование, 1999. С. 138.