

КОММУНИКАТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ

Yushko G.P.

COMMUNICATIVE STRATEGIES AND TACTICS

Аннотация. Рассмотрены коммуникативные стратегии и тактики. Процесс коммуникации предполагает участие как минимум двух коммуникантов. Говорящий воздействует на структуру знания адресата. Адресат, воспринимая высказывания, декодирует его и извлекает скрытый за внешним планом значения глубинный смысл. Выявлено, что речевая коммуникация представляет собой стратегический процесс.

Ключевые слова: мотивация, прогнозирование речевых действий, дискурс.

Abstract. The article deals with communicative strategies and tactics. Speaker and listener strategies involve at least two communicants. The speaker affects the knowledge of the addressee. The addressee, perceiving utterances, decodes it and extracts the deep meaning hidden behind the close-up of the meaning. Speech communication is a strategic process, the basis for which is the choice of optimal language resources.

Keywords: motivation, forecasting speech actions, discourse.

Немаловажное значение в последнее время придается стратегии говорящего индивида и слушающего, поскольку любой коммуникативный акт предполагает участие как минимум двух коммуникантов, которые в зависимости от отведенной роли решают разные коммуникативные задачи. Язык начал использоваться человеком с целью воздействия и манипуляции.

На современном этапе лингвистика обрела специфический объект исследования – слово (или речь) в его регулятивной функции [4].

Об интерпретационных возможностях языка написано достаточно много и лингвистами (Фирсова 1981, 1984; Аллен, Перро 1986; Демьянков 1994), и психологами (Леонтьев 1969; Выготский 1982; Росс 1999), и многими другими.

Большинство авторов исходят из того, что любая лингвистическая единица в тексте – будь то выбор слова, грамматическая форма, синтаксическая структура – может иметь определенную мотивацию. «Всегда есть разные способы сказать об одном и том же, и выбор никогда не бывает случайным» [4]. В нашей работе мы пытаемся доказать, что вы-

бор говорящим вопросительной формы также не является случайным, он обусловлен определённой тактикой, предназначенной для достижения «глобальной цели» и воздействующей тем или иным способом на слушающего.

Так, целью любого общения выступает не просто передача той или иной информации, а определенное воздействие, то есть говорящий воздействует на структуру знания адресата, расширяя её, и при этом, выбирая тот или иной способ общения, адресант делает эти знания частью когнитивной системы адресата.

Адресат, в свою очередь, воспринимая высказывания, декодирует его, соотнося со своей когнитивной системой, и извлекает скрытый за внешним планом значения глубинный смысл.

По мнению ряда лингвистов (Баранова А.Н., Иссерс О.С., Карасик В.И., Красных Н.И. и др.), субъект речи, так или иначе, оказывает на слушающего определенное воздействие [1]. Субъект речевого воздействия регулирует деятельность своего собеседника, при этом деятельность не только физическую, но и интеллектуальную. Поскольку

воздействовать можно по-разному: побудить партнера по коммуникации начать, продолжить либо закончить ту или иную деятельность, изменить точку зрения, принять то или иное решение. Таким образом, говорящий изменяет мировоззрение слушающего [7] и поэтому, в зависимости от позиций адресанта или адресата в конкретном акте, коммуникант проявляет целый ряд качеств, от которых зависит эффективность его общения с другими людьми.

Прогнозирование речевых действий, означает, что коммуникант учитывает информацию о взаимосвязанных между его будущими речевыми действиями и ситуацией.

У истоков понятия «стратегия» стоит деятельностное понимание термина. Как известно, человеческая деятельность характеризуется двумя основными параметрами: структурностью и финальностью.

Указанные параметры предполагают организацию деятельности в трёх измерениях в соответствии с мотивом, целью и реализацией [9]. Интенциональное состояние является источником активности, которое развивается в зависимости от намеченной конечной цели. Одновременно с обозначением цели, человек поэтапно планирует свою деятельность и выбирает средства достижения поставленной цели.

Речевая деятельность также строится согласно трём указанным составляющим. В настоящее время лингвистика, определяя речемыслительные операции, осуществляющиеся при продуцировании дискурса, исследует все стороны речевой деятельности: от анализа интенций адресанта до прагматических эффектов, произведенных реализованным дискурсом.

В восьмидесятых годах внимание к проблеме стратегий возросло благодаря интенсивному развитию теории коммуникации, теории дискурса, теории речевых актов и так далее, направленных на изучение эффективности и оптимизации общения. Дискурс интерпретируется с прагматической точки зрения, которая включает в себя описание стратегии, мотивирующих действия коммуникантов, реализация в виде отдельных стратегий «сшивает» эпизоды дискурса в единое тема-

тическое целое, а также оценку дискурса и его частей, используемых в рамках тактик, реализующих стратегии в конкретных обстоятельствах коммуникации.

Использование термина «стратегия» в языкознании является не случайным. Стратегия вырабатывается в процессе первоначального планирования и структурирования дискурса и всей человеческой деятельности в целом, с учётом различных факторов (мотивов, установок). Можно утверждать, что именно в зависимости от стратегии и тактик, дискурс реализуется данным образом, а не иначе. Именно поэтому мы обращаемся к данному подходу с целью выяснить роль косвенного вопроса в построении дискурса, используя те или иные стратегии (тактики).

Единого научного определения термина «стратегия» не существует. Так, М.Л. Макаров и И.В. Карасик выделяют два понимания стратегий: во-первых, это цепь решений говорящего, коммуникативных выборов тех или иных речевых действий в языковых средствах; во-вторых, это реализация набора целей в структуре общения [5]. О.С. Иссерс определяет стратегию как некоторую последовательность речевых действий, организованных в зависимости от цели взаимодействия [4]. С ней солидарен Е.В. Ключев, который подчёркивает, что данная цель есть «стратегический результат, на который направлен коммуникативный акт» [8].

Т.А. ван Дейк характеризует стратегию как свойство когнитивных планов [2]. Подобную мысль о стратегии, включающей в себя планирование процесса речевого взаимодействия в зависимости от конкретных условий общения и личностных особенностей коммуникантов, а также реализацию плана, то есть определённой мысли беседы, развивают Дж. Аллен и Р. Перро (1986); И.П. Тарасова (1993), К.Ф. Седов (2004) и др.

Данные определения не противоречат, а дополняют друг друга, раскрывая сложную и многогранную сущность языкового общения и его строения.

Для достижения целей в конкретной ситуации общения существует много способов, в качестве которых выступают тактики, то есть действия, реализующие ту или иную

стратегию. Таким образом в определении стратегий важны два основных признака – это выделение «глобальной цели» в речевой интеракции и последовательности речевых тактик. Последние, по определению М.А. Джерелиевской, являются средством достижения стратегических целей [3]. По мнению О.С. Иссерс применение конкретной тактики состоит в том, чтобы изменить модель мира адресата и конфигурацию психологических параметров в нужном направлении: усилить какие-либо желания, изменить оценки, какие-либо желания, трансформировать образ какой-либо ситуации.

Е.В. Ключев выделяет прямые и косвенные тактики речевого воздействия, которые непосредственно связаны с проблемой эффективности высказывания. Прямая тактика речевого воздействия – это тактика открытого типа, то есть говорящий сообщает слушателю просто и непосредственно то, что имеет в виду. Косвенная тактика речевого воздействия есть так называемая интригующая тактика, «задействующая» личные характеристики слушателя в сообщении.

Коммуникативные стратегии в прагматике являются достаточно сложным явлением, обладающим некоторой структурой. Стратегии всегда ориентированы на будущие речевые действия и связаны с прогнозированием ситуации, их сущность следует искать в мотивах, которые управляют деятельностью человека. То есть, не понимая мотива речевых действий, невозможно до конца понять смысл высказывания. Мотивы выступают в своём косвенном выражении – в форме желания, стремления к цели. Когда субъект представляет цель, то, следовательно, представляет и средства её достижения.

По отношению участников речевого общения к таким принципам, как солидарность (или кооперация), речевые стратегии делят на кооперативные и некооперативные [6].

К кооперативным относятся разные типы информативных и интерпретативных диалогов (сообщение – активен один, обмен мнениями – активны все), диалоги с ожиданием ответной реплики (совет, убеждение, просьба, увещание) и диалоги (требование, приказ), исключающие ответ.

К некооперативным относятся диалоги, в основе которых лежит нарушение правил речевого общения: доброжелательности, искренности, это конфликты, ссоры, перебранки, угрозы, проявление агрессии, злобы, ирония, лукавство, ложь, уклонение от ответа.

Для нашего исследования наибольший интерес представляет типология стратегий и тактик О.С. Иссерс. Лингвист делит стратегии на семантические (основные), цель которых воздействовать на адресата его модель мира, систему ценностей, его поведение (как физическое, так интеллектуальное), и вспомогательные, способствующие более эффективной организации диалогового взаимодействия и оптимальному воздействию на адресата. К первым относится стратегия уговаривания, объединяющая тактики уговоров, просьбы, убеждения и стратегию дискредитации, которая объединяет тактики оскорбления, издёвки и обвинения. К последним относятся прагматические (формирование эмоционального настроения, самопрезентацию), диалоговые (контроль над инициативой и темой) и риторические, которые служат для внимания, драматизации и т.д. [4].

В современной научной литературе проблема стратегий активно развивается. При этом учёные преследуют, как правило, цель определения интенциональности участников дискурса, так как стратегия является направляющим путём поведения коммуникантов.

Таким образом, мы можем утверждать, что речевая коммуникация – это стратегический процесс, базисом для которого является выбор оптимальных языковых ресурсов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Баранов А.Н. Что нас убеждает? // Речевое воздействие и массовое сознание // А.Н. Баранов // Новое в жизни, науке, технике. Лектор. мастерство. 1990 – № 9 – М.: Знание, 1990 – 64 с.
2. Дейк ван Т.А., Кинч В. Стратегия понимания связного текста // Новое в зарубежной лингвистике. – М.: Прогресс, 1988. – Вып. 23 – С. 153 – 211.
3. Джерелиевская М.А. Установки коммуникативного поведения: диагностика и прогноз в конкретных ситуациях // М.А. Джерелиевская; отв. ред. д-р психол. наук, проф. А. Г. Асмолов. – М.: Смысл, 2000. – 191 с.
4. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи // О.С. Иссерс. – 3-е изд., – М.: Эдиториал УРСС, 2003. – 284 с.
5. Карасик В.И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс // В.И. Карасик; Науч.-исслед. лаб. «Аксиологическая лингвистика». – М.: Гнозис, 2004 (ГУП Смол. обл. тип. им. В.И. Смирнова). – 390 с.
6. Клюев Е.В. Речевая коммуникация. Учебное пособие для университетов и институтов. – М.: Рипол классик, 2002. – 315 с.
7. Культура русской речи: учебник для вузов // Виноградов С.И., Платонова О.В., Граудина Л.К. и др.; отв. ред. Л.К. Граудина, Е.Н. Ширяев; Рос. акад. наук, Ин-т рус. яз. им. В. В. Виноградова. – Москва: Норма: ИНФРА-М, 1998. – 549 с.
8. Леонтьев А. А. Язык, речь, речевая деятельность. М., Просвещение», 1969. – 214 с.
9. Формановская И.Н. Речевое общение // И.Н. Формановская. Лингвистика. Теория коммуникации. – М.: Русский язык, 2002. – 216 с.