

КОММУНИКАТИВНО-ПРАГМАТИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ «ОЦЕНОЧНОСТЬ» КАК РЕЧЕВАЯ ТАКТИКА В СИТУАТИВНОМ ОБЩЕНИИ

Статья посвящена рассмотрению особенностей обучения студентов ситуативному общению на иностранном языке посредством использования на занятиях коммуникативно-прагматических ситуаций. Опыт преподавания английского языка студентам негуманитарных специальностей показывает, что одним из наиболее эффективных средств обучения студентов 1-2 курсов является использование новейших коммуникативно-прагматических ситуаций, например, «оценочность», которая опосредована использованием определенных языковых средств.

Ключевые слова: речевая тактика, коммуникативная ситуация, межкультурное общение, ситуативность, иноязычное общение.

Существующая необходимость и практическая значимость формирования у обучаемых комплекса прагматических и межкультурных знаний и умений обусловили проблему создания рациональной методики обучения иноязычному говорению, нацеленной на использование коммуникативных стратегий иноязычного речевого поведения в процессе учебного межкультурного общения.

В связи с теорией речевых актов, под речевой тактикой понимается целенаправленное речевое действие, совершаемое в соответствии с принципами и правилами поведения, принятыми в обществе; единица нормативного социоречевого поведения или совокупность средств и приемов говорящего, используемых с целью воздействия на собеседника для достижения намеченных целей. Использование речевых тактик в ситуативном общении усложнено тем, что ход ситуации не может быть запланирован заранее во всех деталях, как это возможно при подготовке к монологической речи, потому что неизвестно речевое поведение собеседника на той или иной стадии развития беседы [1].

Целью настоящей работы является раскрытие специфики использования на занятиях по иностранному языку коммуникативно-прагматических ситуаций «оценочность».

Теория речевых тактик получила отражение в трудах Дж. Серля, А. А. Романова, М. Н. Кожинной и др. Однако, несмотря на популярность исследований в области межкультурного речевого поведения в последние десятилетия, открытыми продолжают оставаться ряд вопросов, одним из которых является обучение ситуативному общению, в ходе которого студенты смогут решать коммуникативные задачи и интерпретировать коммуникативные интенции собеседника. Именно ситуативная обусловленность говорения дает возможность говорящим реализовать свои прагматические намерения.

Исходя из коммуникативных намерений, можно выделить соответствующие тактики речевого поведения участников ситуативного общения. Если стратегической целью является получение максимума информации, можно применить речевую тактику «перевоплощение». Эта тактика более характерна для бытового общения и заключается в том, что говорящий, искусственно устанавливая пробел в знаниях, претворяется при этом в «незнайку», «провинциала», «дилетанта».

Говорящий может использовать тактику «приведение примера» с целью показать, что предоставляемая им информация основывается на верных фактах (опыте). *You are discussing your future job with your friend. Give examples to prove your choice.*

С целью создания положительной самопрезентации во время переговоров или других деловых ситуаций говорящий может применить «уступку», что позволяет продемонстрировать истинные или противоречивые чувства [4].

Тактика «доказывание» позволяет говорящему обосновать, пояснить, опровергнуть или обобщить свои доводы по тому или иному вопросу, апеллируя к своим ценностям и установкам. Например: *You think that this dress is better for the wedding party, but your husband is on the contrary. Stand on your viewpoint.*

Речевой ход «Контраст», имеющий биполярную основу привлечения внимания к участникам отношения контраста (структурирование информации) или подчеркивания положительных и отрицательных оценок людей, их действий или свойств в конфликтных ситуациях.

Для делового и бытового общения специалисты выделяют целый ряд специфических речевых тактик, характеризующихся набором определенных языковых средств.

«Неожиданность» используется с целью привлечения внимания посредством предоставления в речи неожиданной или неизвестной слушателям информации: *You are 16. Tell your parents that you are going to get married.*

«Провокація» нацелена на создание реакции несогласия с излагаемой информацией, чтобы использовать этот период для подготовки слушателей к конструктивным выводам, для уточнения и более четкого определения собственной позиции [3].

«Апелляция к авторитету» подтверждает правильность излагаемой информации говорящим посредством ссылки на авторитет известных ученых, социологов, политологов, деятелей культуры: *Your friend has got into trouble. You know much how to react in such situations because another friend of yours is a policeman. Make an appeal to him using your knowledge* [7].

Для убеждения и переубеждения адресата, иногда с предоставлением тезисов и аргументов в виде несвойственных им высказываний, добавлением эмоционально-оценочного модуса, манипуляцией с модусами мнения и знания можно применить тактику «аргументации». *You are at the presentation meeting. Your task is to support your company, make argumentations.*

Тактики «уговаривание», «призыв», «повеление» или «принуждение» способствуют точному манипулированию коммуникативным поведением слушателя поскольку напрямую выражают интенции говорящего. Например, моделирование таких ситуаций: 1) *You want to get the first prize in a science contest, it is important for you. You want to bribe the member of the jury.* 2) *You are good at speaking and your friend asks you to advertise his products.* 3) *Your people don't fulfill their task properly. Force them to do it right.* 4) *You know some facts about the private life of your boss, you want promotion. Threaten your boss to get promotion* [2].

Использование социального статуса участников общения является одним из способов воздействия на адресата. Тактический прием апелляции к авторитету реализуется в форме информатива, который влияет на поведение адресата, делая его кооперативным. Например: *Your friend and you got into trouble with criminals, but you have got a friend who is a policeman, explain to your friend how to behave in such situations, appeal to your knowledge* [3].

Статусные особенности коммуникантов могут передаваться через такие воздействующие символы авторитета, как титулы, одежда и атрибуты. Иногда коммуниканты намеренно меняют собственные параметры социального статуса, прибегая тем самым к манипулятивному воздействию. Например: *You are in the bus, but you haven't got enough money to pay the fee. What would you do to pay; you have got a stick and a pair of black glasses* [7].

Еще одним тактическим приемом и способом реализации интенции коммуникантов служит вежливость и солидарность. Категория вежливости – это национально-специфическая коммуникативная категория, содержанием которой является система стратегий коммуникативного поведения, направленных на гармоничное, бесконфликтное общение, что характерно для английского речевого акта. Например: *A young pretty lady is standing behind you at a long queue, she is in a hurry, but you are a gentleman and want to help her not to miss her train* [6].

Важным для учета при построении коммуникативной роли являются также ценностные установки участников коммуникации. Апелляция к общечеловеческим ценностям, таким как моральный долг, доброта и рациональность поведения является тактическим приемом достижения цели. Например: *An old lady is blind; she stands on a busy street and wants to cross it. Ask her how you can help her.*

Немаловажным является тот факт, что оценка речевого сообщения как коммуникативного акта в ситуативном общении существенна, так как говорящий может исказить объективность своего высказывания и намерения, подменяя собой комментарий и логическую аргументацию, рассчитывая на эмоционально-оценочное восприятие адресатом.

Интенциональный комплекс оценки говорящего включает следующие наиболее частотные компоненты:

а) Осмысление оценки высказывания дает говорящему шанс самоопределиваться в ситуативном общении, проанализировать и соотнести ценностные установки с установками иноязычных коммуникантов, противопоставляя, принимая и интерпретируя эмоциональные поведенческие тактики. С этой точки зрения, оценки могут быть охарактеризованы как: а) принадлежащие коммуникативному сообществу, б) принадлежащие определенному для слушателя авторитету, в) принадлежащие говорящему, который уже скомпроментирован в глазах коммуникантов. Говорящий использует оценку с целью подтверждения или опровержения, или обсуждения чьих-либо мнений и суждений.

б) Постороннее оценочное суждение является одной из коммуникативных тактик, способствующих выражению самооценки говорящего. В первую очередь, это касается положительной самооценки. Однако самопохвала зачастую не приветствуется языковым сообществом, поскольку отражает негативное отношение говорящих к ней. Ссылаясь на постороннее объективное мнение, говорящий пытается нейтрализовать негативные моменты, связанные с самопохвалой, и реализует свои коммуникативные интенции. Выражая отрицательную эмотивно-оценочную информацию с помощью чужой оценки, говорящий как бы снимает с себя ответственность за нарушение коммуникации.

в) Посторонняя оценка служит средством характеристики субъекта оценки. В эмотивно-оценочном дискурсе можно выявить его индивидуальные эмотивно-оценочные особенности: категоричность / некатегоричность в квалификативной деятельности; самостоятельность / несамостоя-

тельность в формировании ценностных ориентиров; особенности взаимодействия эмоциональной и оценочной деятельности и др.

г) Оценочность говорящего является также средством манипулятивного воздействия на адресата. Оценка, как авторитарное высказывание, порой воздействует как на ценностную картину мира собеседника, так и на его поведение и эмоциональное состояние: оценка может использоваться в качестве «катализатора» определенных эмоций, например, возбуждать у человека намерения, не совпадающие с его актуально существующими желаниями [8].

Ситуация «Коммуникативная оценочность» предполагает способность оказать воздействие на собеседника, умение вербально или невербально выразить свою эмоциональную оценку высказывания, мнения (категоричность, истинность или ложность высказывания), создать необходимую коммуникативную атмосферу, умение апеллировать к ценностям и установкам говорящего, а также использовать оценку говорящего для подтверждения, опровержения, обсуждения мнения или суждения собеседника. Данная ситуация характеризуется использованием глагольных форм выражения оценки: *exist, admit, accept, remain: Deep questions remain as to the appropriate diplomatic tools...*

Тактика обоснование оценки характеризуется:

– именами существительными, которые выступают в качестве оценочных точек фокусировки внимания адресата: *problem, question, position, interest, fault, threat, lie, danger, fail, collapse, untruth* и т.п., например: *Of particular interest is Chapter 12. In his masterful concluding chapter, Prof. Manwaring... shows us how such phenomena, if left uncorrected, will lead ultimately to major threats;*

– наречиями, выполняющими роль усилителей оценки: *grasped the situation thoroughly, develop radically, a principally different idea, a strikingly clever judgment. Their subject matter and focus were largely military, largely nuclear. The title of this book is carefully chosen;*

– устойчивыми словосочетаниями типа: *a key question, a significant task, an important introduction*, в состав которых входят часто употребляемые прилагательные *important, significant, complex, complicated, main, key*, например, *... military leaders in the past have worked their way through uncomplicated issues;*

– оценочными прилагательными в атрибутивной функции: *a painful aspect destructive actions, an honest position, a unique system, an absolute catastrophe, an erroneous direction*. Например: *The book also gives a tremendous amount of detail The second part of the book contuses a detailed and painful history...; «To Destroy a City» offers a unique and valuable perspective on a still very contentious subject;*

– именами прилагательными, выступающими в качестве предикативов в синтаксической структуре предложения: *it's necessary to change our attitude. it's useful for the future, it's dangerous to ignore social problems* [5].

Реализация речевых тактик в обучении ситуативному общению представляет собой коммуникативную деятельность, эффективность которой заключается в успешном использовании на занятиях коммуникативно-прагматических ситуаций, обеспечивающих способность говорящих проявлять свои лингвистические, социокультурные и межкультурные знания и умения. Сформированность у студентов этих знаний и умений, овладение языковыми структурами, моделями межкультурного речевого поведения, а также способность осознанного выбора коммуникативных тактик и их вербальной реализации будет способствовать построению прагматически правильной линии речевого поведения говорящего в ситуациях межкультурного общения.

Использованные источники

1. Астафурова Т. Н. Стратегии коммуникативного поведения в профессионально-значимых ситуациях межкультурного общения (лингвистический и дидактический аспекты): автореф. дис. ... докт. пед. наук: 19.00.02 / Т. Н. Астафурова. – М., 1997. – 27 с.
2. Баранов А. Н. Что нас убеждает? Речевое воздействие и общественное сознание / А. Н. Баранов. – М., 1990. – 219 с.
3. Горшкова О. В. Влияние социальных и психологических параметров матрицы коммуникантов на способы реализации стратегического замысла / О. В. Горшкова // Вестн. Минск. гос. лингв. ун-та. Сер. 1, Филология. – 2005. – № 3 (19). – С. 16–30.
4. Иссерс О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О. С. Иссерс. – М.: КомКнига, 2006. – С. 65–67.
5. Кузьменкова Ю. Б. Стратегии речевого поведения в англоговорящей среде / Ю. Б. Кузьменкова [Электронный ресурс]. – 2005. – Режим доступа: <http://www.1september.ru>. – Дата доступа: 04.02.2010.
6. Ларина Т. В. Категория вежливости в аспекте межкультурной коммуникации (на мат. англ. и рус. коммун. культур): дис. ... докт. филол. наук: 19.00.07 / Т. В. Ларина. – М., 2003. – 498 с.
7. Фурманова В. П. Межкультурная коммуникация и лингвокультуроведение в теории и практике обучения иностранному языку / В. П. Фурманова. – Мордовия: Мордовия: Мордовия ун-т, 1993. – 124 с.
8. Формановская Н. И. Речевой этикет / Н. И. Формановская, С. В. Шевцова // Русско-английские соответствия: справочник. – М.: Высш. шк., 1990. – 143 с.

Акуліч Ю. Є.

**КОМУНІКАТИВНО-ПРАГМАТИЧНА СИТУАЦІЯ «ОЦІНЮВАННЯ»
ЯК МОВЛЕННЄВА ТАКТИКА
В СИТУАТИВНОМУ СПІЛКУВАННІ**

Стаття присвячена розгляду особливостей навчання студентів ситуативного спілкування іноземною мовою за допомогою використання на заняттях комунікативно-прагматичних ситуацій. Досвід викладання англійської мови студентам негуманітарних спеціальностей свідчить, що одним із найбільш ефективних засобів навчання студентів 1-2 курсів є використання новітніх комунікативно-прагматичних ситуацій, наприклад, «оцінювання», яка опосередкована використанням певних мовних засобів.

Ключові слова: мовна тактика, комунікативна ситуація міжкультурне спілкування, ситуативність, ініціативне спілкування.

Akulich Yu. E.

**COMMUNICATIVE-PRAGMATIC SITUATION «EVALUATIVENESS»
AS A SPEECH TACTIC
IN A SITUATIVE COMMUNICATION**

This article is devoted to the peculiarities of foreign language teaching of situational communication by using communicative and pragmatic situations. The relevance of the work is the need to take into consideration the specifics of speaking based on communicative behavior and speech tactics of foreign-language communicators. The experience of teaching English to 1-2-year students of non-humanitarian specialties shows that one of the most effective means is to use the newest communicative-pragmatic situations, for example, «evaluateness», which is mediated by the use of certain language tools. Non-standard communicative-pragmatic situations are created in order to transfer students to unforeseen situations in which unprepared spontaneous language actions have to be performed, solving certain problems with the representatives of the English-language culture. In a variety of situations, the process of real communication takes place. In the English classroom, it is necessary to create such learning and communicative situations that have a certain level of problematic idea. These communicative situations are non-standard and contain a problem for which the partners are to perform language actions. Communicative and pragmatic situation offers such a situation that helps to distribute the roles of partners. The complex of situations is effective in teaching speaking in a foreign language because, first of all, it arouses interest among students in the variety and form of tasks. It also assumes that students learn how to construct situations in accordance with the speech intentions of those who communicate and taking into account the interaction that is developed between them, the relationship and the nature of the replicas of stimulus and the replicas of response. And in this way, taking into account the peculiarities, types and characteristics of communicative-pragmatic situations, it is possible to systematize the complex of exercises for the development of speaking skills and abilities.

Key words: speech tactics, communicative situation, intercultural communication, situationality, foreign language communication.

Стаття надійшла до редакції 30.09.2018.