

**РЕЧЕВЫЕ МЕХАНИЗМЫ УСПЕШНОГО ДИАЛОГИЗИРОВАНИЯ
(на материале современного англоязычного художественного диалога)**

У статті розглядаються проблеми забезпечення ефективної комунікації шляхом застосування відповідної мовленнєвої стратегії та пропонується нова класифікація мовленнєвих стратегій, що використовуються в комунікативно успішних діалогах. Зроблено висновок про результативність стратегії м'якого аргументування для висвітлення справжньої позиції комуніканта та досягнення мовленнєвої ефективності. Ключові слова: комунікативна стратегія, мовленнєвий вплив, принцип кооперації, аргументування, конформізм.

The article looks at the problems of effective speech communication achieved by means of applying a corresponding speech strategy, and suggests a new classification of speech strategies used in communicatively effective dialogues. A conclusion is made about the benefits of the mild argumentation strategy for making the communicant's real position clear and the interaction effective.

Key words: communicative strategy, speech impact, principle of cooperation, argumentation, conformism.

В настоящее время исследовательский интерес в области науки о языке сместился в сторону практического применения законов речевого общения с возможностью последующего прогнозирования результатов речевого воздействия. Речевая коммуникация, являясь, с одной стороны, формой социального взаимодействия индивидов, с другой стороны, представляет собой мощное орудие влияния на сознание и поведение людей. Большинство отечественных и зарубежных работ, посвященных исследованию коммуникативных свойств языка, так или иначе, связаны с изучением принципов организации дискурса, или, по меткому определению Н.Д. Арутюновой, "речи, погруженной в жизнь" [1, с. 136-137]. В этом плане особое значение приобретает разработка особых коммуникативных технологий речевого воздействия, связанных с осознанным применением в процессе диалогизирования определенных коммуникативных стратегий и тактик.

Настоящая работа посвящена изучению принципов выбора коммуникативных стратегий, обеспечивающих эффективность речевого воздействия в диалоге. **Актуальность** проделанного исследования вытекает не только из лингво-гносеологической важности проблем структурирования речи в соответствии с целевой установкой говорящего, но и определяется практическими потребностями оптимизации диалогического общения.

Коммуникативные стратегии и речевое поведение в процессе общения являются предметом изучения в работах А.П. Алексеева (1991), А.Н. Баранова (1990), Ф.С. Бацевича (2000), А.Д. Беловой (1995), Г.А. Брутяна (1992), О.С. Волкова (1996), Н.Н. Горяиновой (2009), В.З. Демьянкова (1982), О.С. Иссерс (2000, 2012), С.В. Штурхецкого (2001), Янко (1999), W. Villaume, D.J. Cegala, (1988), R. Smyth (2006) и многих других лингвистов.

Изучение речевых стратегий в соответствии с коммуникативной интенцией участников коммуникации можно проследить и в многочисленных исследованиях как диалогической речи (А.Н. Баранов, Г.Е. Крейдлин, 1992; И.Н. Борисова, 1996; Д.И. Изаренков, 1979; А. Леонтьев, 2003; Е.Ф. Тарасов, 1992; Н. Sacks, 1992), так и монологических публичных выступлений (А.Н. Баранов, 1990; R. Fowler, 1991; S.P. Corder, 1983). Неослабевающий

исследовательский интерес к данной проблеме неслучаен. Как отмечал в своих работах еще А.Н. Леонтьев, коммуникативные стратегии прямо связаны с человеческими потребностями и желаниями и имеют выход в непосредственную практику речевого общения [9]. С.В. Штурхецкий указывает, что всякий акт коммуникации является по своей сути "стратегическим", поскольку никакое общение не происходит без цели [14]. Той же точки зрения придерживается О.С. Иссерс, указывая на то, что речевая коммуникация – это стратегический процесс, базой которого является отбор оптимальных языковых ресурсов для достижения определенной коммуникативной цели. При этом, выбранная стратегия речевого поведения влияет на весь процесс построения речевой коммуникации [7, с. 32].

Целью настоящей работы является выявление наиболее успешной стратегии речевого воздействия в личностно-ориентированном дискурсе. Решение данной проблемы позволит не только прогнозировать результат конкретного речевого воздействия, но и будет способствовать обеспечению эффективности речевой коммуникации в целом. Поставленная цель мотивирует конкретные **задачи** исследования: конкретизировать понятие речевого воздействия, уточнить типы и систематизировать стратегии коммуникативного поведения в диалоге, определить удельный вес "успешных" диалогов в зависимости от выбранной собеседниками речевой стратегии.

Объект проделанного исследования – речевые технологии организации воздействия в интересах достижения цели общения.

Предмет – эффективные стратегии речевого воздействия в современном англоязычном художественном диалоге.

В своей книге *How to Get Your Message Across* Д. Льюис определяет эффективность речевого общения, включая в данное понятие методы любого лингвистического воздействия на собеседника на уровне грамматики, лексики, фонетики, кинетики. Об эффективности диалогического общения исследователь предлагает судить по конечному результату диалога [16]. В отличие от Д. Льюиса, мы не отождествляем эффективность и результат вербального общения в диалоге, а понимаем ее как оценку реализации коммуникативной интенции в определенном тематическом узле. Каждый из тематических узлов, при этом, характеризуется завершенностью и синтаксически воплощается в виде конкретного набора диалогических единств [11, с. 125].

Фактическим **материалом** для анализа послужила 1000 оригинальных персонажных диалогов, отобранных методом сплошной выборки из англоязычных романов конца XX – начала XXI вв. Выбор художественного диалога в качестве материала исследования объясняется двумя соображениями. Во-первых, в нем, благодаря присутствию авторского паратекста, наиболее ярко прослеживаются цели и установки участников коммуникации, а во-вторых, очевиден результат столкновения их коммуникативных интенций.

Под коммуникативной стратегией в лингвистике обычно понимается осознанное или неосознанное структурирование речи собеседником с целью достижения собственной коммуникативной интенции. Так, О.С. Иссерс понимает под речевой стратегией комплекс речевых действий, направленных на достижение коммуникативной цели [7, с. 181].

С. Дацюк, в целом соглашаясь с О.С. Иссерс, существенно расширяет это понятие: "Коммуникационная стратегия представляет собой концептуально положенное в технологии мировоззренческое намерение и его действительное осуществление касательно производства содержания коммуникационного процесса, то есть выбор того или иного коммуникативного пространства, той или иной среды коммуникации, того или иного типа взаимодействия, того или иного места порождения смысла, и, тем самым, одного или нескольких дискурсивных измерений, относительно которых мы строим дискурс коммуникации" [6].

В учебнике О.Я. Гойхмана и Т.М. Надеиной "Речевая коммуникация" речевая стратегия трактуется как "осознание ситуации в целом, определение направления развития и организация воздействия в интересах достижения цели общения" [4, с. 208].

Уже приведенные выше дефиниции убеждают, что все исследователи солидарны в рассмотрении коммуникативной стратегии как некоего генерального плана по организации речевой коммуникации.

В отличие от основной линии речевого поведения – коммуникативной стратегии, речевые тактики подразумевают использование конкретных приемов и частных коммуникативных техник, то есть являются производным от избранной говорящим стратегии общения.

Традиционно движущей силой речевого общения в лингвистике считается коммуникативная интенция (А. Вежбицкая 1985; О. Г. Почепцов 1986; А.Н. Баранов 1990; А. В. М. Tsui 1995). Последняя обычно определяется в прагматике как "намеренье говорящего, а также выбираемый им для реализации этого намеренья план речевого поведения" [8, с. 36].

В процессе диалогизирования происходит не только моделирование сообщений для передачи информации, но и практикуется техника убеждения собеседника в правоте и верности своей точки зрения. Иными словами, говорящий стремится изменить внутренний мир собеседника, оказывая на него вербальное воздействие. Отсюда следует, что и само речевое воздействие, с когнитивной точки зрения, сводится к попытке говорящего изменить внутренний мир своего собеседника. Можно с уверенностью предположить, что все техники речевого убеждения являются, фактически, совокупностью процедур над моделями мира участников коммуникативной ситуации (аналогичного мнения придерживаются А.Н. Баранов [2] и Л.В. Цурикова [13]). Воспринимая процесс речевого диалогизирования сквозь призму участников коммуникации и рассматривая их как конкретных языковых личностей, заметим, что их когнитивные картины мира могут совпадать (в различной степени) или, наоборот, не совпадать, что находит соответствующее отражение в их коммуникативных интенциях. Так, при интенциональном несовпадении коммуникативных интенций собеседников (т.е. их дивергенции) возможен разрыв контакта или "коммуникативное поражение" одной из сторон [10, с. 168]. Следовательно, идеальная стратегия речевого убеждения сводится к тому, чтобы "проигравшая" сторона не только осознала правоту своего оппонента, но и превратилась в его союзника.

В зависимости от целей исследования, коммуникативные стратегии в лингвистике получают различную классификацию. Так, существуют инструментальные стратегии: презентации, манипуляции и конвенции [5, с. 16]; основные и вспомогательные стратегии [7, с. 39]; прагматические стратегии влияния Ф.С. Бацевича, в основе которых лежит презентация информации [3, с. 28] и др. Со своей стороны, находим, что все существующие речевые стратегии в своем самом общем виде можно представить в соответствии с репрезентацией в них так называемых "принципов и максим общения" Г.П. Грайса, ключевым из которых является Принцип Кооперации [15]. Таким образом, в настоящей работе выделяем следующие генеральные стратегии речевого общения (см. рис. 1).



Рис. 1. Генеральные стратегии речевого общения.

Стратегия конформизма по своей сути является выражением солидарности. В процессе ее реализации собеседники прибегают, главным образом, к тактике коммуникативного

согласия. В этом случае можно говорить об абсолютном соблюдении принципа кооперации Г.П. Грайса.

Стратегия аргументирования предполагает реализацию тактик несогласия, контр-вопросов, уклонения от ответа. Использование данной стратегии предполагает столкновение мнений и противопоставление одних сообщений другим. Отметим, что стратегия аргументирования не представляет собой одну основную линию речевого поведения, а фактически объединяет два возможных направления: *стратегию жесткого* и *стратегию мягкого аргументирования*.

Жесткое аргументирование подразумевает тактики личностного прессинга, угроз, игнорирование максим вежливости, что вполне логично приводит к тому, что собеседники оказываются в состоянии коммуникативного конфликта. Последний может иметь как вербальное, так и невербальное разрешение. Негативной стороной использования стратегии жесткого аргументирования является увеличение вероятности возникновения коммуникативного "блока" и разрыва коммуникации. Вместе с тем, нельзя отрицать и возможности полной реализации коммуникативной интенции одного из собеседников в результате личностного подавления оппонента. Принцип кооперации при жестком аргументировании практически не соблюдается.

В процессе *мягкого аргументирования* принцип кооперации и максимы Г.П. Грайса, в целом, соблюдаются, хотя собеседники могут использовать те же тактики несогласия, уклонения от ответа, контр-аргументацию. В соответствии с законом о зеркальном развитии процесса коммуникации, выведенным И. Стерниным [12, с. 157], собеседники осознанно или бессознательно имитируют стиль беседы друг друга. К примеру, если коммуникативный лидер идет путем жесткого аргументирования, его последователь отвечает ему тем же. Или наоборот, стратегия конформизма "расслабляет" собеседника и практически гарантирует использование им тактики коммуникативного согласия. Рассмотрим диалогические отрезки, иллюстрирующие приведенные стратегии.

1. Mother cast a worried look at our gloomy faces and said, 'Try to be cooperative, boys.' We tried to do our best.

'Well, my boy,' my stepfather said cheerfully, 'you see, you must get finally settled somewhere.' Actually, why should I? And why "finally"? But I tried to be cooperative and said, 'I see.' My stepfather appreciated my efforts and kept on being very friendly. 'So, I talked it over with my former schoolmate. He might find you a place in his office. I think you'll like it.' he went on brightly. Fat chance I shall. My ass! Just fancy sitting in the dusty office filled with dusty papers. But I nodded, 'That's great!' (G.Knolle)

В данном диалоге реализуется стратегия конформизма. Оба собеседника прилагают максимум усилий для кооперации, на что указывает несобственно прямая речь Джея, передающая размышления молодого человека. Однако, несмотря на отсутствие возражений и полное вербальное согласие со стороны пасынка, отчим не в состоянии преодолеть его внутренний протест и заинтересовать перспективой устроиться на работу.

2. 'Are you serious?'

'But I am! I want to go to London to be a musician. Mr. Lyons says I've got a talent!' Nell said with dignity.

'To hell with your Mr. Lyons. You are my wife, not his. And I won't have here any of the damned pipe-blowers or piano-drummers!' he said, becoming really angry. 'You know what I shall do? I'll lock you up.'

She straightened and spat out, 'Then I'll run away from home!' (L.Brett)

Речевое поведение коммуникантов в данном диалоге выдержано в рамках стратегии жесткого аргументирования, быстро переходящей в конфликт. Несмотря на тактику угроз и запугивания, супругу не удается отговорить Нелл от музыкальной карьеры.

3. I felt uneasy about all that business. I really wanted to give up the idea and go back home. So, when I got to the Old Man, I was determined to retire.

– Well, Fred, he glanced up from the desk. I've studied your project.

– *I know it's awful, I murmured back.*

He shook his head.

– *It needs discussion. And we shall talk it over like two engineers and not otherwise.*

For the next twenty minutes we were deeply engaged in drawing and calculating. After all, the Old Man was right in his amendments. I understood it then. And he turned to be not a bad engineer... (D. Norris)

В приведенном выше диалоге босс применяет стратегию мягкого аргументирования, чем обезоруживает своего молодого сотрудника. Незаметно для самого себя молодой человек не только принимает позицию босса, но и рассматривает ее уже как свою собственную. Анализ 1000 успешных художественных диалогов показал следующее. Мягкое аргументирование используется в 55,6%, а стратегии конформизма и жесткого аргументирования задействованы в 24,5% и 19,9% случаев соответственно. Очевидно, что обе последние линии речевого поведения не предполагают открытой демонстрации своей позиции со стороны объекта убеждения. При этом, даже в случае кажущегося внешнего подчинения собеседника оппоненту его внутренние когнитивные установки остаются непоколебимы. Отсюда заключаем, что речевое убеждение в таких диалогах сводится к формальной акции, а его "эффективность" тождественна коммуникативной неудаче. Расценивая речевое воздействие с целью убеждения как попытку изменить не только коммуникативную интенцию собеседника, но и его когнитивные убеждения, необходимо признать, что самой эффективной коммуникативной стратегией является мягкое аргументирование. Данная стратегия предполагает соблюдение принципа кооперации и коммуникативное сотрудничество, а говорящий сочетает тактику несогласия с согласием и находит общее и противоречивое в своей позиции и позиции оппонента. Позволяя противоположной стороне свободно высказывать свое мнение и демонстрируя свое уважение к чужой точке зрения, коммуникант психологически "нейтрализует" внутренний протест своего собеседника, тем самым открывая канал для вербального влияния на ментальность оппонента. Можно заключить, что стратегия мягкого аргументирования оптимизирует весь процесс речевой коммуникации, способствуя не только когнитивной переориентации целеустановок объекта воздействия, но и гармонизации обстановки общения в целом. Обоснование успешности мягкого аргументирования усматриваем в том, что посредством данной стратегии говорящему удастся незаметно для собеседника заставить его вербализовать когнитивную картину своего внутреннего мира, выводя его, таким образом, из глубин сознания в сферу открытого диалогизирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Арутюнова Н.Д. Дискурс / Н.Д. Арутюнова // Лингвистический энциклопедический словарь / Гл. ред. В.Н. Ярцева – М.: Сов. Энциклопедия, 1990. – С. 136–137.
2. Баранов А. Н. Лингвистическая теория аргументации (когнитивный подход): автореф. дис. на соискание уч. степени доктора филол. наук: спец. 10.02.04 "Германские языки" / А.Н. Баранов. – М., 1990. – 35 с.
3. Бацевич Ф.С. Основи комунікативної лінгвістики / Ф. С. Бацевич. – К.: Вид. центр "Академія", 2004. – 344 с.
4. Гойхман О. Я. Речевая коммуникация / О. Я. Гойхман, Т. М. Надеина. – М.: ИНФА, 2001. – 272 с.
5. Городецкий Б.Ю. Компьютерная лингвистика: моделирование языкового общения / Б.Ю. Городецкий // Новое в зарубежной лингвистике. – М.: Прогресс, 1989. – Вып. 24. – С. 5-32.
6. Дацюк С. Коммуникативные стратегии / С. Дацюк // Сетевой проектный журнал XYZ. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://xyz.org.ua/discussion/communicative_strategy.html

7. Иссерс О.С. Речевое воздействие: учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальности "Связи с общественностью" / О.С. Иссерс. – [2-е изд.] – М.: Флинта: Наука, 2011. – 224 с.
8. Кубрякова Е.С. Человеческий фактор в языке. Язык и порождение речи / Е.С. Кубрякова, А. М. Шахнарович, Л. В. Сахарный. – [отв. ред. Е. С.Кубрякова] ; АН СССР, Ин-т языкознания. – М.: Наука, 1991. – 238 с.
9. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность / А. Н. Леонтьев. М.: Политиздат, 1982. – 338 с.
10. Морозова И.Б. Синтаксическое обоснование эффективности диалогического общения в тематическом узле / И. Б. Морозова, Т. И. Рожко // Мова. – 2007 (2005). – № 10. – С. 168 – 171.
11. Морозова І.Б. Парадигматичний аналіз структури і семантики елементарних комунікативних одиниць у світлі гештальт-теорії в сучасній англійській мові : монографія / І.Б. Морозова. – Одеса : Друкарський дім, 2009. – 384 с.
12. Стернин И.А. О понятии эффективного общения / И.А. Стернин // Преподавание культуры общения в школе. – Воронеж, 1995. – 412 с.
13. Цурикова Л.В. Дискурсивные стратегии как объект когнитивно-прагматического анализа коммуникативной деятельности / Л.В. Цурикова // Вопросы когнитивной лингвистики. – 2007. – № 4. – С. 98-109.
14. Штурхецький С.В. Комунікативні стратегії у місцевому самоврядуванні: аспект соціальної дії [Електронний ресурс] : Наук. конференції / С.В. Штурхецький. – 2001. – Режим доступу: <http://intkonf.org/shturhetskiy-sv-komunikativni-strategiyi-u-mistsevomu-samovryaduvanni-aspekt-sotsialnoyi-diyi>
15. Grice P. Logic and Conversation / Peter Grice // Syntax and Semantics, (eds.) P. Cole, J.L. Morgan. Vol.3: Speech Acts. London, Academic Press, 1975. – P. 134-156.
16. Lewis D. How to Get Your Message Across / Lewis David. – LDN:Blueberry, 1996. – 222 p.