Н.А.ПАРШАКОВА
Калининградский государственный технический университет

КУЛЬТУРА РЕЧЕВОГО ОБЩЕНИЯ: ОБУЧЕНИЕ КОММУНИКАТИВНЫМ СТРАТЕГИЯМ И ТАКТИКАМ

Постоянное повышение требований к деятельности инженеров настоятельно указывает на необходимость пересмотра содержания образования, улучшения его качества, широкого внедрения инновационных форм и средств обучения. Выпускник технического университета должен быть подготовлен к производственно-технологической, административно-управленческой и научно-исследовательской деятельности. Профессионально значимой для будущего инженера является сформированная коммуникативная компетенция.

Доклад посвящен проблемам изучения коммуникативных стратегий и тактик в техническом вузе, описываются технологии обучения.

Exclusive standards that the activities of engineers should meet urgently specifiy the necessity of revision of the contents of education, the improvement of its quality, a wide introduction of innovative forms and teaching aids. The graduate of a technical university should be trained for industrial-technological, administrative-managerial and research activities. For the future engineer the formed communicative competence is professionally significant.

The paper is devoted to the problems of studying the communicative strategy and tactics at a technical university, as well as to the technologies of training.

Необходимость приобщения студентов технического вуза к нормам речевого поведения, стратегиям и тактикам общения в различных ситуациях социальной жизни обусловлена, прежде всего, важностью эффективного речевого общения для будущего инженера. Так как в соответствии с требованиями Государственных образовательных стандартов высшего профессионального образования выпускник технического университета должен быть подготовлен к производственно-технологической, административно-управленческой (!) и научно-исследовательской деятельности.

В настоящее время в языкознании широкое распространение получило мнение о том, что речевая коммуникация является стратегическим процессом, базирующимся на выбор языковых ресурсов. Стратегия всегда нацелена на достижение прогнозируемого результата. Выбирая определенную коммуникативную стратегию, говорящий определяет тот специфический способ речевого поведения, который позволит осуществить речевую интенцию. Речевое действие, способствующее реализации стратегии, принято называть тактикой. Она, в свою очередь, состоит из коммуникативных ходов.

При анализе конкретного речевого взаимодействия важно определить: правильно ли выбрана речевая стратегия и эффективна ли конкретная тактика. На обучение студентов выбору и применению оптимальных речевых стратегий и тактик, анализу собственной речевой деятельности направлен лингвориторический курс «Русский язык и культура речи». Изучение студентами различных коммуникативных ходов и речевых тактик позволяет определить наиболее эффективные способы достижения целей общения.

Так, побуждение собеседника к совершению какого-либо действия может осуществляться разными стратегиями: просьба, убеждение, уговаривание. Каждая из этих стратегий обладает специфическими признаками. Например, стратегия уговаривания предполагает множество коммуникативных ходов из-за предполагаемого отсутствия у адресата немедленной готовности произвести необходимое действие. Также уговоры предполагают, прежде всего, эмоциональное

побуждение, а логические доводы лишь вспомогательное средство. Специфика уговаривания и в том, что в определенных ситуациях отсутствуют какие-либо аргументы, а лишь повторяется императив («Мама, купи игрушку, ну купи …»). Стратегия уговаривания является манипулятивной, так как действия, которые должен совершить адресат, противоречат его желаниям.

При изучении стратегии уговаривания студентам предлагаются различные практические задания:

1) вспомните и запишите аргументы, апеллирующие а) к чувствам, к отношениям между говорящими (например, «Сделай это ради меня»); б) к качествам партнера (например, «Без тебя как без рук»); в) к разуму (например, «Тебе ли не знать…»); г) к авторитету (например, «N уверяет, что это лучший вариант»);

2) заранее (дома) подготовьте комплименты для каждого студента вашей учебной группы и употребите их в аудитории, уговаривая товарища по группе помочь вам при подготовке стенгазеты (подготовке к семинару и т.п.).

В прагматических речевых стратегиях часто используется комплимент как речевая тактика, влияющая на отношения между коммуникантами. Комплимент представляет собой особый прием, позволяющий корректировать степень близости участников общения. Однако с точки зрения большинства студентов (около 80 % респондентов) комплимент является неприемлемой речевой тактикой. Во-первых, опрошенные отказывают комплименту в искренности, осознавая, что эта тактика является ритуальным речевым действием; во-вторых, молодые люди не дифференцируют понятия «комплимент», «похвала», «лесть» и т.п. Следовательно, важно разграничить эти понятия, указывая на специфику комплимента и анализируя его черты. Важно объяснить, что создание комплимента предполагает творческий подход, так как клишированные комплименты («Ты прекрасно выглядишь!», «У тебя ангельский характер!»…) ценятся ниже изысканных.

Как выяснилось, для многих студентов подготовка комплимента (даже изысканного) не составляет особой трудности. Проблемы инициатора речевой тактики часто связаны с самим речевым актом – произнесением комплимента, а большинство коммуникантов испытывают трудности при принятии комплимента.

Интересным и продуктивным заданием является анализ речевых стратегий, тактик и коммуникативных ходов, применяемых персонажами произведений художественной литературы и драматургии. Важным для учащихся является и овладение методикой интент-анализа, предполагающей выявление интенции собеседника по его речи, то есть от слов к намерению. Овладение речевыми стратегиями и тактиками позволит будущим инженерам добиваться эффективности процесса социального взаимодействия.