

Рахматуллаева М.Т.  
**Типология речевых стратегий**

В статье описывается стратегический подход к коммуникации. А также подразделы речевых стратегий. Объединяющим моментом в самых разных лингвистических исследованиях, посвященных вопросу о речевых стратегиях и тактиках (коммуникативных ходах), неизменно выступает осознание важности общей базовой платформы коммуникантов для осуществления интеракции и проведения в жизнь стратегического плана. Составляющими такой платформы единодушно признаются общность неязыковых (энциклопедических) знаний и представлений, большая или меньшая сопряженность коммуникативных моделей ситуации общения у каждого коммуниканта, а также комплекс языковых знаний, включая знания о правилах употребления языка. В общую базу знаний и представлений общающихся следует включить и знание речевых стратегий и тактик, особенно релевантное при межкультурном общении, так как обладает ярко выраженными этноспецифическими чертами.

**Ключевые слова:** коммуникация, речевые стратегии, речевые тактики, классификация.

---

Rahmatullayeva M.T.  
**Typology of speech strategy**

The article describes a strategic approach to communication as well as subsections of speech strategy. The importance of awareness of a common base platform of interlocutors for interaction and implementation of the strategic plan has always been the unifying factor in a variety of linguistic studies on the issue of speech strategies and tactics (communication passages). Components of such platform are recognized as the unity of non-linguistic (encyclopedic) knowledge and understanding, more or less contingency of communicative situation models of each interlocutor, and a set of linguistic knowledge, including language usage knowledge. A common base of knowledge and ideas of interlocutors should include the knowledge of speech strategies and tactics, especially relevant in intercultural communication, because it has ethno-specific features.

**Key words:** communication, speech strategies, speech tactics, classification.

---

Рахматуллаева М.Т.  
**Сөйлеу стратегиясының типологиясы**

Бұл мақалада коммуникацияға деген стратегиялық тәсіл сипатталады. Сондай-ақ сөйлеу стратегиясының тараулары қарастырылады. Сөйлеу стратегиялары мен тактика (коммуникативті бағыттар) мәселесі бойынша түрлі лингвистикалық зерттеулердің біріктіруші факторы болып және стратегиялық жоспарларды өзара іс-қимылға және жүзеге асыру болып коммуниканттың ортақ негізді платформасының маңыздылығын түсіну болып табылады. Мұндай платформа компоненттері бірауыздан қоғамдастық, тілдік емес (энциклопедиялық) білім мен түсінік, әр коммуниканттардың көп немесе аз коммуникативтік қарым-қатынасқа түсу модельдерінің ұштасуы, және тілдік білім жиынтығы, оған қоса тіл пайдалану ережелері табылады. Ортақ білім базасына және қарым-қатынасқа түсушілердің көрінісіне сөйлеу стратегиялары мен тактикаларының білімін қосу маңызды, әсіресе бұл мәдениетаралық қарым-қатынасқа релевантты құбылыс, өйткені ол этноспецификалық айқын ерекшеліктермен сипатталады.

**Түйін сөздер:** коммуникация, сөйлеу стратегиясы, сөйлеу тактикасы, сыныптама.

## **ТИПОЛОГИЯ РЕЧЕВЫХ СТРАТЕГИЙ**

На рубеже XX-XXI веков актуализируется прагмалингвистические исследования, в которых активно разрабатываются фундаментальные категории: говорящий, слушающий, речевой акт, интенция (иллокутивная функция), речевая ситуация, стратегии и тактики речевого поведения.

Для понимания роли и места речевых стратегий в персуазивной коммуникации важно охарактеризовать имеющиеся в современной лингвистике классификации речевого воздействия. Так, Л.Л. Федорова в своих исследованиях выделяет следующие типы речевого воздействия: 1) социальное; 2) волеизъявление; 3) оценочное и эмоциональное; 4) разъяснение, информирование. В соответствии с предложенной классификацией к социальному речевому воздействию относится воздействие в таких случаях, когда передачи информации так таковой нет, но есть определённые социальные акты (приветствие, клятва, молитва). Следует отметить, что здесь в одном ряду перечислены далеко не равнозначные по установке речевые действия: например, молитва вообще не предполагает реального собеседника, поэтому в ней используются ограниченные ресурсы речевого воздействия, точнее – речевые клише. Л.Л. Федорова к волеизъявлениям относит речевые акты приказов, просьб, отказов, советов и т.д., то есть все речевые действия, которые направлены на то, чтобы объект выполнил волю говорящего.

Оценочный и эмоциональный типы речевого воздействия обычно связаны с объективно установленными общественными и морально-правовыми отношениями либо с областью межличностных субъективно-эмоциональных отношений (порицание, упрёк, похвала, обвинение оскорбление, угроза). К выделенному автором типу «разъяснение и информирование» относится объяснение, доклад, сообщение, признание. Из приведённой классификации видно, что её основу составляет не способ воздействия на партнера, а тип речевых действий, взятый на аспект иллокуции. Именно это сближает типологию Л.Л. Фёдоровой с классификациями речевых актов, предложенными Дж.Л. Остином и Дж.Р. Серлем, и с классификацией речевых жанров Т.В. Шмелёвой.

В филологической литературе, связанной с межличностной коммуникацией, важным понятием является понятие страте-

гии, которое может рассматриваться как с когнитивной, так и с лингвистической точек зрения. Понятие стратегии достаточно прочно вошло в научный обиход и активно используется в самых разных областях научного поиска: в психологии и социологии, политологии и экономической теории, языкознании и литературоведении. Интересно отметить, что заимствован данный термин из сферы, далекой от всех вышеупомянутых дисциплин, а именно из военного искусства, где стратегия определяется как умение планирования и ведения военных действий. Не случайно, многих известных полководцев и военачальников, отмечая их славные военные заслуги, награждали эпитетом отличный стратег, выделяя тем самым такие важные в военном деле способности, как умение предвидеть, прогнозировать, быть на несколько шагов впереди противника, а также умение контролировать ход действий и вносить нужные коррективы, проявляя гибкость и остроту мышления. Несомненно, данные умения являются залогом успеха любого человеческого взаимодействия, не менее значимы они и в речевой интеракции. О.С. Иссерс в ряде работ, посвященных стратегиям и тактикам русской речи, авторитетно и аргументировано проводит мысль о том, что речевая коммуникация – это стратегический процесс, базисом которого является выбор оптимальных языковых ресурсов [1, 284]. При этом отличительной чертой осуществляемого выбора выступает, на наш взгляд, его обязательный, а в некоторой степени и «принудительный» характер, обусловленный стремлением говорящего наиболее эффективно достичь поставленных коммуникативных целей. Удивительным образом стратегия соединяет цель (коммуникативные цели говорящего) и средства (языковые и неязыковые, например, жесты, мимика и т.п.) и одновременно сама выступает средством. Иначе говоря, «стратегия – это инструмент, использующий другие инструменты» [Щемьянков 1989а: 84]. Вместе с тем стратегически выверенное речевое поведение «есть не просто конструирование языковых высказываний, а часть интерактивного процесса, в котором слушающий не пассивно воспринимает текст-сообщение говорящего, а активно интерпретирует его речевые действия, реализуя собственную стратегическую линию» [1, 96].

Когнитивный аспект подробно анализируется в работе Т.А. ван Дейка и В. Кинча, где рассматриваются способы обработки сложной информации в памяти, когнитивные ходы в мышления [2]. Нас интересуют речевые (диало-

говые, по классификации Т.А. ван Дейка) стратегии, то есть специфические способы речевого поведения, осуществляемые под контролем «глобального намерения». Очевидно, что речевые стратегии также имеют когнитивные измерения (например, планирование и контроль), но механизмы, посредством которых осуществляются эти ментальные процедуры, большей частью не имеют индикаторов «на поверхности речи» и, следовательно, недоступны для лингвистического анализа. В этом смысле наблюдаемыми являются лингвистические и интеракционные характеристики, по которым можно определить, как и какими средствами такие цели могут быть достигнуты.

Речевая стратегия определяет семантический, стилистический и прагматический выбор говорящего. Так, стратегия вежливости накладывает ограничения, какое семантическое содержание следует выражать, а какое – нет, какие речевые акты уместны, какое стилистическое оформление приемлемо. В качестве иллюстрации приведем обращение директора фирмы к руководителю регионального телевидения (из телефонного разговора): «Я хотел бы задать вам вопрос, который, возможно, трансформируется в просьбу». Выбранный способ речевого оформления показывает, что говорящий понимает нежелательность с точки зрения иерархии и ситуации прямого обращения с просьбой в начале разговора. [1]

В зависимости от степени «глобальности» намерений речевые стратегии могут характеризовать конкретный разговор с конкретными целями (обратиться с просьбой, утешить и т.п.) и могут быть более общими, направленными на достижения общих социальных целей (установление и поддержание статуса, проявление власти, подтверждение солидарности с группой). В связи с этим речевые стратегии подразделяются на общие и частные. Например, общая стратегия дискредитации (обычно – третьего лица, реже – слушающего) реализуется в частных стратегиях обвинения, упрёка, оскорбления, насмешки. Поскольку коммуникативные ситуации разнообразны, очень сложно представить исчерпывающую классификацию частных стратегий. Аналогом подобной классификации могут служить типология речевых актов [3; 4] и речевых жанров [5]. Однако всегда найдется пример речевых действий, с трудом подводимый под какой-либо тип речевого акта либо речевого жанра. В этой ситуации, по мнению О.С. Иссерс, целесообразно идти от общих стратегических

задач к частным, решаемым применительно к конкретному коммуникативному акту. При этом будут выделены наиболее продуктивные в речевом общении частные стратегии, номенклатура которых пересекается с номенклатурой речевых жанров и речевых актов. В итоге вопрос о таксономии речевых стратегий определяется тем, какие языковые корреляты будут обнаружены для их идентификации [1].

О.С. Иссерс считает, что классификация общих коммуникативных стратегий зависит от изб-

ранного основания. С функциональной точки зрения она выделяет основные (семантические, когнитивные) и вспомогательные стратегии [1]. Основная стратегия – это стратегия, которая на данном этапе коммуникативного взаимодействия является наиболее значимой с точки зрения иерархии мотивов и целей. В большинстве случаев к основным стратегиям относятся те, которые непосредственно связаны с воздействием на адресата, его модель мира, систему ценностей, его поведение (как физическое, так и интеллектуальное).

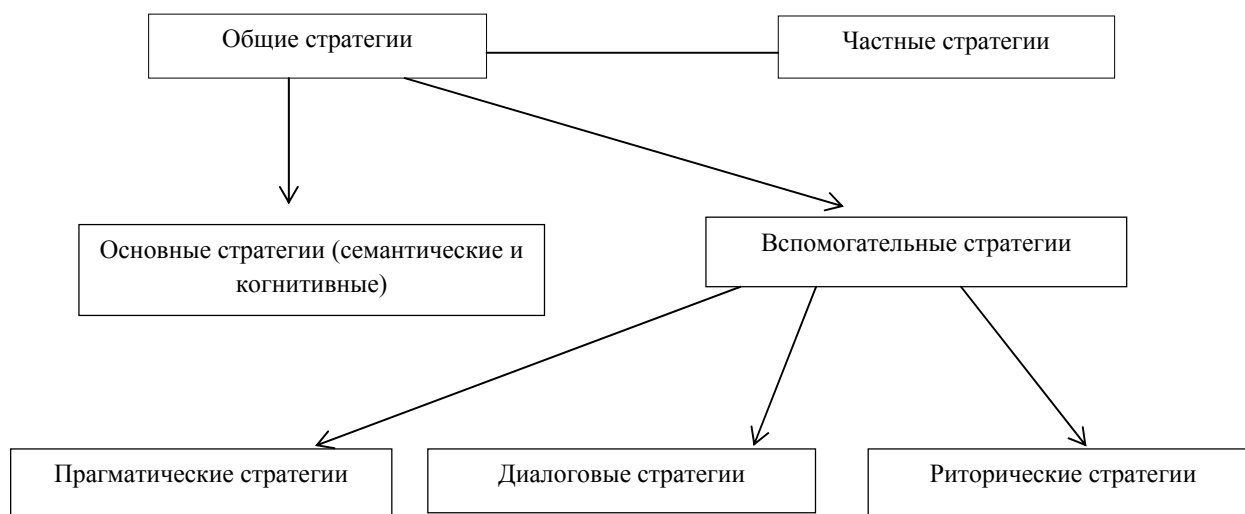


Рисунок 1 – Классификация речевых стратегий

Вспомогательная стратегия – это стратегия, которая способствует эффективной организации диалогового взаимодействия, оптимальному воздействию на адресата. Стратегически значимыми являются все компоненты коммуникативной ситуации: автор, адресат, канал связи, коммуникативный контекст (сообщение является предметом семантических стратегий). В связи с этим можно обнаружить стратегию самопрезентации, статусные и ролевые стратегии, эмоционально настраивающие стратегии и другие. Коммуникативная ситуация диктует и выбор речевого акта, оптимального с точки зрения интенции говорящего. Использование с этой целью косвенных речевых актов могут быть стратегически мотивированным, что позволяет говорить о прагматических речевых тактиках. Рассмотренные типы могут быть объединены в один класс прагматических (коммуникативно-ситуационных) стратегиях. В соответствии с задачами контроля над организацией диалога применяются диалоговые

стратегии, которые используются для мониторинга темы, инициативы, степени понимания в процессе общения. О.С. Иссерс, классифицируя речевые стратегии, употребляет термин «диалоговые» не в том смысле, в каком употребляет его Т.А. ван Дейк, противопоставляя диалоговые, или речевые стратегии когнитивным [6]. Скорее синонимом диалоговых стратегии можно считать термин разговорные [1]. Риторические стратегии – это особый тип стратегических планов, в рамках которых используются различные приёмы ораторского искусства и риторические техники эффективного воздействия на адресата. Таким образом, к вспомогательным следует отнести прагматические, диалоговые и риторические типы стратегий.

Как и большинство лингвистических классификаций, имеющих в качестве объекта живую речь, данная классификация условна и приближительна. В этом можно убедиться, если рассмотреть связи и взаимовлияние разных

типов. Так, например, легко обнаружить идентичность некоторых функции диалоговых и семантических стратегий: смена темы (контроль над темой) может быть сигналом когнитивной операции. В работе Т.А. ван Дейка приводится пример так называемой операции расширения, или транспозиция. Рассуждая на тему об этнических меньшинствах, информанты переносят отрицательные опыт из одной когнитивной области в другую. Например, негативная оценка культурных привычек может распространяться на такие области, как гигиена или поведение в целом. В диалоге это «приведение в действие» отрицательной этнической информации выражается в смене темы при других обстоятельствах нежелательной [6]. Схематично это выражено на рисунке 1.

Представленную классификацию можно соотнести с типологией целей и мотивов речевого поведения Дж. Дилларда [7]. Очевидно что сематические (когнитивные) стратегии соотносятся с целями первого порядка, то есть

с непосредственными целями воздействия, а все остальные коррелируют со второстепенными целями. Так, прагматический тип речевых стратегий «обслуживает» цели самопрезентации, самовыражения и все виды целей, связанных с установкой на кооперативное общение (identity and interaction goals). Диалоговый тип речевых стратегий обусловлен желанием говорящего управлять коммуникативной ситуацией (arousal management goals). Цели, обращенные к сфере ресурсов говорящего, реализуется в стратегиях семантического и прагматического типа. Например, дискредитация имеет отношение к такому «нематериальному ресурсу» говорящего, как социальный вес, ценность личности в общественных отношений. Риторические стратегии, как видно из сопоставления, не находят убедительного аналога, в классификации целей, предложенной Дж. Диллардом и его соавторами, что подтверждает условность классификаций, имеющих в качестве объекта человека говорящего.

#### Литература

- 1 Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. – М.: Едиториал УРСС, 2003. – 284 с.
- 2 Дейк ван Т.А., Кинч В. Стратегии понимания связанного текста // Новое в зарубежной лингвистике. – Вып. 23. – М., 1988.
- 3 Серль Дж.Р. Что такое речевой акт? // Новое в зарубежной лингвистике. – М., 1986. – С. 151-197.
- 4 Остин Дж. Л. Слово как действие // Новое в зарубежной лингвистике. – Вып. 17. – М., 1986. – Вып.17. – С. 22-140.
- 5 Шмельова Т.В. Речевой жанр: возможности описания и использования в преподавания языка // Русистика. – Берлин, 1990. – С. 20-32.
- 6 Дейк ван Т.А. Язык, познание, коммуникация. – М., 1989. – 311 с.
- 7 Dillard J.P., Segrin Ch. And Harden J.M. Primary and secondary goals in the production of interpersonal influence messages // Communication Monographs. – 1989. – P. 19-38.

#### References

- 1 Issers O.S. Kommunikativnye strategii i taktiki russkoj rechi. – М.: Editorial URSS, 2003. – 284 s.
- 2 Dejk van T.A., Kinch V. Strategii ponimaniya svjazannogo teksta // Novoe v zarubezhnoj lingvistike. – Vyp. 23. – М., 1988.
- 3 Serl' Dzh.R. Chto takoe rechevoj akt? // Novoe v zarubezhnoj lingvistike. – М., 1986. – С. 151-197.
- 4 Ostin Dzh. L. Slovo kak dejstvie // Novoe v zarubezhnoj lingvistike. – Vyp. 17. – М., 1986. – Vyp.17. – S. 22-140.
- 5 Shmeljova T.V. Rechevoj zhanr: vozmozhnosti opisaniya i ispol'zovaniya v prepodavanija jazyka // Rusistika. – Berlin, 1990. – S. 20-32.
- 6 Dejk van T.A. Jazyk, poznanie, kommunikacija. – М., 1989. – 311 s.
- 7 Dillard J.P., Segrin Ch. And Harden J.M. Primary and secondary goals in the production of interpersonal influence messages // Communication Monographs. – 1989. – P. 19-38.