

ӘОЖ 80/81

А.К. Жукенова,

Ш. Уәлиханов атындағы Көкшетау мемлекеттік университетінің
доцент м. а., ф. ғ. к.,
Көкшетау қ., Қазақстан,
e-mail: zhukenalma@ Rambler.ru

Коммуникативті стратегиялар мен коммуникативті тактикалардың құрылымдары

Мақалада коммуникативті стратегия мен коммуникативті тактиканың құрамы қарастырылады. Стратегиялық және тактикалық міндеттерді шешу үшін ауызекі сөйлеу стратегиясына сараптама жасалған. Коммуникативтік стратегия негізіне коммуниканттардың құрылғылары, қажеттіліктері мен уәждері жатады. Коммуникативті стратегия дегеніміз сөйлеушінің алдын ала жоспарлаған және коммуникативті мақсатқа жетуге бағытталған коммуникативті актідегі тәсілдері болып табылады. Коммуникативті тактика шынайы тілдік қарым-қатынас үрдісінде практикалық тәсілдер жиынтығы ретінде қарастырылады, ол коммуникативті ниет жиынтықтармен сәйкес келеді. Сонымен, мақсат тілдік стратегиямен, ал ниет-тактикамен анықталады. Тілдік стратегиялар қиын жағдаяттар мен әлеуметтік мәнмәтін аясында жүзеге асырылады. Әртүрлі тактиканың тәуелділік деңгейі коммуникативті жағдаятты білуімен анықталады. Жоспарлау кезеңінде тілдік тактика мен коммуникативті тәсілдерін таңдаумен анықталатын параметрлері ерекшеленді. Коммуникативті стратегиялардың классификациялары берілген тілдік тактикаларды сипаттауға қажетті факторлармен анықталды.

Түйін сөздер: тілдік әрекет, коммуникативтік стратегия, коммуникативтік тактика, коммуникативтік мақсат, тілдік өзара әсер ету.

A.K. Zhukenova

The constituents of communicative strategies and communicative tactics

The article deals with communicative strategies and communicative tactics in speech. The author makes the analyses of communicative strategies to solve strategic and tactical problems. Motives, requirements and maxims of communicants form the basis of communicative strategies. The communicative strategy is a total combination of communicative acts which were planned by the speaker beforehand and are aimed at achieving the communicative goal. The communicative technique is a total combination of practical acts in the real process of speech interaction. The communicative technique correlates with a set of communicative intentions. Thus the goal is defined by the speech strategy and the intention – by the speech technique. The speech strategies are realized within the framework of complicated situations and social contexts. The dependence level of different speech techniques is defined by the knowledge of the communicative situation. The parameters which define the choice of the speech technique and communicative acts at the planning stage are formed. The classification of communicative strategies is given. The factors which are necessary to describe the speech techniques are defined.

Key words: speech activity, communicative strategy, communicative technique, communicative goal, speech action.

А.К. Жукенова

Составляющие коммуникативной стратегии и коммуникативной тактики

В статье рассматриваются составляющие коммуникативной стратегии и коммуникативной тактики. Сделан анализ речевых стратегий для решения стратегических и тактических задач. В основе коммуникативных стратегий лежат мотивы, потребности и установки коммуникантов. Под коммуникативной стратегией понимается совокупность реализуемых в коммуникативном акте

ходов, запланированных говорящим заранее и направленных на достижение коммуникативной цели. Коммуникативная тактика рассматривается в качестве совокупности практических ходов в реальном процессе речевого взаимодействия, она соотносится с набором коммуникативных намерений. Таким образом, цель определяется речевой стратегией, а намерение – тактикой. Речевые стратегии реализуются в рамках сложных ситуаций и социальных контекстов. Степень зависимости различных тактик определяется знанием коммуникативной ситуации. Выделены параметры, определяющие выбор речевой тактики и коммуникативных ходов на этапе планирования. Дана классификация коммуникативных стратегий. Определены факторы, необходимые при описании речевых тактик.

Ключевые слова: речевая деятельность, коммуникативная стратегия, коммуникативная тактика, коммуникативная цель, речевое воздействие.

А.Н. Леонтьеваның жалпы психологиялық теориясына сәйкес тілдік қарым-қатынас үдерісінде коммуниканттар бір-бірінің тәртібін реттей отыра бірлескен қызмет атқарады деп түсіндіреді [1]. Іс-әрекет – мақсатты бағытталған, ал қызмет (іс-әрекеттер жиынтығы) уәждемеленген (не үшін айтады). Мақсат – сөйлеуші үшін міндетті параметр. Адам тәртібінің маңызды уәждерін бейнелейтін мақсаттың екі типі анықталған: өз тілегін жүзеге асыруға ниет білдіру және жағдаятқа бейімделеу қажеттілігі. Сөйлеуші коммуникативті үдерісінебастама тастайды және тілдік қызметті басқаратын кезде мақсаттар бірінші деңгейлі болуы мүмкін. Қосалқы мақсаттар сөйлеушінің өзін-өзі бағалауымен, серіктесін сақтаумен, өзі үшін маңызды құндылықтарды сақтау және көбейтумен, сөйлеушінің жағдаятты басқару ниеті және жағымсыз эмоциялардан қашқақтау етуімен байланысты болуы мүмкін. Коммуникативті стратегиялар негізіне уәждер, қажеттілік пен құрылғылар жатады (сөйлеушінің белгілі формада саналылығын сезінбей дайын болуы).

Қазіргі тілдік қарым-қатынас теориясында оның негізгі құрылымдарын Р.О. Якобсон анықтаған коммуникативтік акт моделіне жіберуші (адресант), оның тілдік кодымен берілген хабардың өзі, байланыс арналары, алушы (адресат), қайта байланыс, коммуникативті мәнмәтін, кедергілер және шуылдар енеді [2]. Тілдік стратегияларды сараптау үшін моделдің әрбір элементтері әсер етуші әлеуетін игерген, стратегиялық және тактикалық міндеттерді шешуде қолданылуы маңызды болып табылады. Мысалы, тілдік өзара әсер етуін оңтайландыру үшін өзін-өзі таныстыру стратегиясы қолданылады, коммуникативті ниетін жасыру үшін «дипломатиялық» тіл, полемиканың өтірік тәсілдер мен басқа да манипуляциялар қолданылады.

Коммуникация теориясының маңызды мәселелерінің бірі тұлғаның субъективті әлемінің

өзгеру тәсілдері, оның көзқарасы, тәртібі және механизмін түсіну болып табылады. Коммуникация теориясында вербальды және вербальды емес өзара қарым-қатынасқа болжау жасау үдерісі туралы шынайы жалпы қабылдап елестете алмаймыз. Белгілі бір сөйлеу әрекетінің типін таңдай отырып, сөйлеуші белгілі бір жағдаятта тілдік өзара қарым-қатынас тәсілдері туралы жалпы білімге сүйене отырып, тілдік әрекетті жоспарлайды. Алдын-ала болатын қарым-қатынас жағдаяты туралы білім тілдік әрекетті таңдауды жеңілдетеді, мысалы әрбір тіл тасылмалдаушы ресми емес қарым-қатынас жағдаятында қалай сөйлеу керектігін біледі. Қарым-қатынас жасаушылардың білімінен басқа когнитивті ақпарат бар: белгілі бір ұқсас оқиғаға қатысты сендіру, құру. Әсер ету нәтижесі таңдалған тілдік коммуникация тәсіліне байланысты.

Қарым-қатынас үдерісіне қатысушылар серіктестерімен коммуникативтік тәсілдерін болжауға тырысады, қажетті нәтижеге жеткізетін ойша жоспар құрады. Жоспардың екі түрін бөліп қарастырады: стратегиялық (ұзақ қарым-қатынастың дамуын болжайды және алыс мақсаттарға бағытталады) және тактикалық (ұзақ дамуды болжамайтын, «жақын маңдағы» жоспарлар).

Е.В. Ключев коммуникативті стратегия деп сөйлеуші алдын-ала жоспарлаған және коммуникативті мақсатқа жетуге бағытталған коммуникативті акт барысында жүзеге асырылатын тәсілдер жиынтығы деп түсіндіреді. Коммуникативті мақсат – коммуникативті актіге бағытталған стратегиялық нәтиже. Бұл мақсат адресаттың хабардың мәні мен сөйлеушінің мақсатын түсіну болып табылады [3, 18].

Е.В. Ключев коммуникативті тактиканы шынайы тілдік өзара әрекет ету үдерісіндегі практикалық жолдарының жиынтығы ретінде қарастырады, коммуникативті ниет жиынтығымен сәйкестендіреді. Сонымен, мақсат тілдік стратегиямен, ал ниет – тактикамен анықталады.

Тілдік стратегиялар барлық әңгіме барысындағы сұхбаттық өзара әрекеттің тәсілдерін саралау негізінде анықталады. Зерттеудің кішкентай бірлігі – сұхбаттық «қадам» – мағыналы қолданыстан шыққанын сипаттайтын сұхбат фрагменті. Сұхбаттағы мұндай «қадамдар» саны тақырыпқа, қарым-қатынасқа қатысушылар арасындағы қатынас және барлық прагматикалық факторларға байланысты болады.

Тілдік стратегиялар (тілдік тәртіптің ерекше тәсілдері) сөйлеушінің семантикалық, стилистикалық және прагматикалық таңдаумен анықталады. Жалпы және жеке стратегиялары сияқты түрлері анықталды. Мысалы, беделін түсірудің жалпы стратегиясы айыптау, балағаттау, мазақ қылу сияқты жеке стратегиялар арқылы жүзеге асырылады.

Тілдік стратегияларқиын жағдаяттар және әлеуметтік мәнмәтін аясында жүзеге асырылады. Өртүрлі тактикалардың тәуелділік деңгейі коммуникативті жағдаятты білуімен анықталады.

Рәсімделген тілдік тактикалар (құттықтау, алғыс айту және т.б.) рәсімделмеген (өтініш, бас тарту) сияқтылардан гөрі тәуелділігі аздау. О.С. Иссерс жоспарлау кезеңінде тілдік тактиканы таңдау және коммуникативті жолдарын анықтайтын келесі параметрлерді бөліп алады:

коммуникативті жағдаяттар туралы жалпы білім (рәсімделген, стереотипті, стереотипті емес, жеке тәжірибеде мүлдем пікірі жоқ);

әңгімелесуші туралы білім (тұлға ретінде, әріптес ретінде) [4, 100].

Жалпы коммуникативті стратегиялардың классификациясы таңдалған негіздемеге байланысты. Функциональды көзқарас тұрғысынан негізгі (семантикалық, когнитивті) және көмекші стратегия деп бөлінеді. Негізгі, яғни уәж және мақсат маңыздылығы дәрежесі тарапынан адресатқа, оның әлемді тануы және әрекетіне әсер

етуіне тікелей байланысты. Көмекші стратегиялар адресатқа әсер етуді тиімді ұйымдастыру және оптимальды әрекет етуге көмектеседі. Олардың ішінде прагматикалық, сұхбаттық және риторикалық тип стратегияларын бөліп көрсетуге болады [5, 138].

Өзін-өзі таныстыру әрі мәртебелі рөлдік стратегиялары эмоциональды көңіл-күй тудырады, сондықтан олар прагматикалыққа жатады, мақсатпен уәжделген.

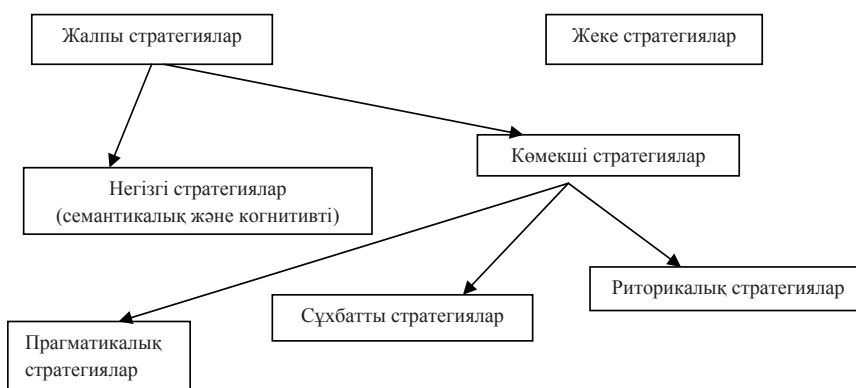
Сұхбатты стратегиялар қарым-қатынас үдерісінде тақырыпты бақылау, түсіну дәрежесі және бастама үшін қолданылады.

Риторикалық стратегиялар адресатқа тиімді әрекет ету техникасымен байланысты. Мысалы, түзету – формулалы және риторикалық стратегия (жиі лексикалық). Жеке сөз сөйлеуді бақылау кейбір қалып немесе «жалған» рефинальды немесе жағымсыз интерпретацияға тыңдаушының терең импликациясы немесе ассоциациясын бағалауға әкелетін болжам тудыруы мүмкін. Мұндай тәсіл әдетте жалпы семантикалық нақтылық немесе жағымды өзін – өзі таныстыру стратегиясының бір бөлігі болып табылады. Күшейту – бұл тыңдаушының зейінін жақсы немесе өте жақсы тиімді бақылауға («назарын аудару»), релевантты ақпаратты құрылымдық ұйымдастыруды жақсарту (мысалы, жағымсыз предикаттарды) немесе субъективті макроақпаратты ерекшелендіруге бағытталған формулалы стратегия. Мысалы, мынадай типтік сөйлемдер: Бұл масқара ... Бұл ұят қой

Қайталау – формулалы стратегия, оның қызметі күшейтуге жақын: назарын аудару, ақпаратты құрылымға бөлу, субъективті бағалауды анықтау, маңызды тақырыптар және т.б.

Бұл келесі кестеде көрініс табады:

Әсер етудің негізгі стратегиялар типологиясына үш құрамдас бөлік енеді.



Императивті стратегия адресатты қысқа мерзім ішінде бағынуын болжайды, уақыт мерзімі тапшы болған жағдайда маңызды жедел шешім қабылдау және қолдануды талап ететін экстремальды жағдайда әрі «жабық» типті жүйелерде иерархиялық қарым-қатынасқа шек қоюда тиімді және орынды. Сонымен, тұлғаралық қарым – қатынасқа басыңқылық құру негізгі болып табылады. Үкім беруге, біржақты пікір алуға ұмтылу көздейді. Императивті әсер ету ашық түрде көрініс табады, сендіру және бұйрыққа дейін күш не қысымсыз, яғни көз бояушылыққа бармайды.

Манипуляциялық стратегиялар негізінен ішкі сананы ынталандырудың тәсілдері, әлемнің жаңа моделін құратын жасырын техниканың көмегімен жүзеге асырылады. Әсер етулер стереотиптерге сүйенген жасырын, көбінесе олар – алдау, арбау, азғыру, тұспалдау. Манипуляцияның бір түрі болып қарым-қатынастағы әріптестің қауіпті және алдын-ала болжап білмейтін есептесуге тура келетін бәсекелестігі болуы мүмкін. Бұл жерде «жеңіл», мырзалық немесе мезгілді тактикалық келісім манипуляция түрлері қолданылады.

Дамытушылық стратегия коммуниканттардың сұхбаты мен екі жақты жариялылығына, ашықтығына негізделеді. Сонымен қатар, өзара әсер етуге серіктестік (тең құқылы, бірақ келісімшартта қарым – қатынас өзара келісім негізінде құрылады) пен ынтымақтастық (басқаға қарым – қатынас келісімде өзін бағалау ретінде құрылады) сияқты түрлері қолданылуы мүмкін.

Тілдік тактикаларды сипаттауда келесі маңызды факторларды көрсетуге болады:

– алдын-ала болатын коммуникативті жағдаят туралы ақпарат (жеткілікті/жеткіліксіз), коммуниканттардың когнитивтік болжамдарының сәйкес келуі. Теріс жауап жағдайында көмекші коммуникативті тәсілдер қолданылады-ақпаратқа тура және жанама сұраныс жасау, кешірім сұрау, жол беру т.б.;

– сөйлеушінің ұстанымы (симметриялық/симметриялық емес, күшті/әлсіз). Әлсіз ұстаным жағдайында сөйлеуші өзін-өзі таныстыру тактикасы немесе (өзін) «жоғарлату ойыны» және (серіктесін) «беделін түсіру» сияқты коммуникативті тәсілдер қолданылады;

– сөйлеуші мен тыңдаушы арасында қарым – қатынас типін орнату (кооперативті/қақтығыс). Құрылғылардың сәйкес келмеуі көңіл-күйді ор-

нататын тактикаларды, өзін – өзі таныстыруды қолдануды талап етеді;

– тілдік тактиканы жемісті таңдау шарты сөйлеудің қолдану аясында әлеуметті және мәдени тәуелділікті тудырады;

– нақты жағдаяттарда іс-әрекеттің бірнеше нұсқасы енетін, сценарийге (фрейм) сүйенетін коммуникативті тәсілдер. Сценарий – белгілі немесе белгілі бір қалыпты жағдаяттардағы стандартты бірізді әрекеттер болып табылады. Мысалы, «досыңмен кездейсоқ кездесу» жағдаятына сценарий келесі әрекеттің бірізділігін болжайды: таң қалу, қайта сұрау, бірнеше тақырыпты талқылау, жалпы мүдде, сәлем жолдау, қоштасу;

– сөйлеушінің тактикалық міндеті және стратегиялық ой маркері тілдік құрал болып табылады. Тілдік тактика индикаторлары қызметі сөйлеу кезіндегі қорытындыға тән белгі, бұл тілдік стратегияның түрін анықтайды. Тілдік тактиканың маркері семантикалық деңгейде тілдік қатынасқа түскен кезеңнің, оқиғаны белгілеу кезеңінің, әрекет кезеңін, коммуникативтік жағдаяттың және қатысушылар арасындағы қарым-қатынас кезеңінің ерекше белгісі болады.

Атап айтсақ, тілдік тактикада мақтау, жағымпаздық, асыра мадақтау – бұл адресат атына асыра мақтап көтермелеу болса, ал тактикада балағаттау, мазақ қылу – бұл адамды төмендету болып есептеледі. Сөйлеу әрекетіне түсетін адамның әлем туралы білімі тілдік тактиканы тануға жол ашады. Мысалы, кездейсоқ кездесу стандарттық қойылымға құрылады: қысқа амандасу, басқа мәселені қозғамай-ақ, бірден жұмыс барысын сұрау. Лексикалық деңгейде тілдік әсер етуі сөздің стилистикалық параметрі (мысалы, мақұлық, есуас) сөйлеушінің белгілі бір құндылықтарын куәландыратын және тыңдаушының құрылғыларына әсер етін «қанағаттанарлық/қанағаттанарлық», «қолданылмайтын/қолданылатын» емес болып құрылады. Тактиканы анықтау бағалауда асыра сілтеушілік, максимализм істің жалпы жағдайын көрсететін көрсеткіші болып табылады. Мұндай жағдайдағы әдетте қолданылатын типтік сөйлемдер мынадай: Ылғы осы; Жылайсың да жатасың, мен саған жүз рет айттым, бұл мазақтау, даттау, араздасу, жанжалдасу конфронтациялық тілдік тактикалардың белгілері болып табылады.

Әдебиеттер

- 1 Леонтьев А.А. Психология общения. – 2-е изд. – М.: Смысл, 1997. – 287 с.
- 2 Якобсон Р.О. Избранные работы. – М., 1985. – 294 с.
- 3 Клюев Е.В. Речевая коммуникация: успешность речевого взаимодействия. – М.: Рипол классик, 2002. – 320 с. – С. 18-20.
- 4 Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. – 5-е изд. – М.: Издательство ЛКИ, 2008. – 288 с. – С. 93-100.
- 5 Викулова Л.Г. Основы теории коммуникации. – М.: Издательство «Восток – Запад», 2008. – 316 с.

References

- 1 Leontiev A.A. Psihologiya obsheniya. – 2-e izdaniye. – М.: Smysl, 1997. – 287 p.
- 2 Yakobson R.O. Izbrannye raboty. – М., 1985. – 294 p.
- 3 Kluyev E.V. Rechevaya kommunikatsiya: uspeshnost rechevogo vzaimodeistviya. – М.: Ripol classic, 2002. – 320 p. – P. 18-20.
- 4 Issers O.S. Kommunikativnye strategii i taktiky russkoy rechy. – 5-e izdaniye. – М.: Izdatelstvo LKI, 2008. – 288 p. – P. 93-100.
- 5 Vikulova L.G. Osnovy teorii kommunikatsii. – М.: Izdatelstvo «Vostok – Zapad», 2008. – 316 p.