

Министерство образования и науки
Луганской Народной Республики
Государственное образовательное учреждение
высшего образования
Луганской Народной Республики
«Луганский государственный педагогический университет»

ВЕСТНИК



Луганского
государственного
педагогического
университета

Серия 3

Филологические науки
Медиакоммуникации

№ 1(54) • 2021

Сборник научных трудов



Луганск
2021

УДК 08:378.4(477.61)ЛГПУ:[80+070(062.552)]
ББК 95.4я43+80я5+76я5
В 38

Учредитель и издатель
ГОУ ВО ЛНР «ЛГПУ»

Основан в 2015 г.

*Свидетельство о регистрации средства массовой информации
№ ПИ 000196 от 22 июня 2021 г.*

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор

Синельникова Л.Н. – доктор филологических наук, профессор

Заместитель главного редактора

Ротерс Т.Т. – доктор педагогических наук, профессор

Выпускающий редактор

Калинина Г.Г. – заведующий редакционно-издательским отделом

Редактор серии

Новикова А.А. – кандидат филологических наук, доцент

Состав редакционной коллегии серии:

Дяговец И.И. – доктор филологических наук, профессор

Иванов Е.Е. – кандидат филологических наук, доцент

Калинкин В.М. – доктор филологических наук, профессор

Колесникова С.М. – доктор филологических наук, профессор

Кораблев А.А. – доктор филологических наук, профессор

Кочетова С.А. – доктор филологических наук, профессор

Кушнерук С.Л. – доктор филологических наук, профессор

Ломакина О.В. – доктор филологических наук, профессор

Марфина Ж.В. – кандидат филологических наук, доцент

Озерова Е.Г. – доктор филологических наук, профессор

Присянникова О.И. – доктор филологических наук, доцент

Соболева И.А. – кандидат филологических наук, доцент

Супрун В.И. – доктор филологических наук, профессор

Теркулов В.И. – доктор филологических наук, профессор

Федоров В.В. – доктор филологических наук, профессор

Шулежкова С.Г. – доктор филологических наук, профессор

В38 **Вестник Луганского государственного педагогического университета** : сб. науч. тр. / гл. ред. Л.Н. Синельникова; вып. ред. Г.Г. Калинина; ред. сер. А.А. Новикова. – Луганск : Книта, 2021. – № 1(54) : Серия 3. Филологические науки. Медиакоммуникации. – 96 с.

Настоящий сборник содержит оригинальные материалы ученых различных отраслей наук и групп специальностей, а также результаты исследований научных учреждений и учебных заведений, обладающие научной новизной, представляющие собой результаты проводимых или завершенных исследований теоретического или научно-практического характера.

Адресуется ученым-исследователям, докторантам, аспирантам, соискателям, педагогическим работникам, студентам и всем, интересующимся проблемами филологических наук и медиакоммуникаций.

Издание включено в РИНЦ

Печатается по решению Ученого совета Луганского государственного педагогического университета (протокол № 2 от 24.09.2021 г.)

УДК 08:378.4(477.61)ЛГПУ:[80+070(062.552)]
ББК 95.4я43+80я5+76я5

© Коллектив авторов, 2021
© ГОУ ВО ЛНР «ЛГПУ», 2021

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЛИНГВИСТИКИ

Мельник Ю.Ю. Nominative Potential of the Structural-Semantic Analogies in English Phraseology.....4

Латышева В.С., Сумина И.К. Английские заимствования в современном китайском языке и особенности их употребления.....10

ЛИТЕРАТУРОВЕДЕНИЕ И ЛИТЕРАТУРНАЯ КРИТИКА

Ильин С.А. В.М. Гаршин в народнической критике: В.Г. Короленко...16

Оселедько М.В. Музыка, архитектура, живопись как культурный фон поэзии О.Э. Манделштама.....25

Муцинский А.В. Проза В.В. Набокова в современной критике: от «Машеньки» до «Лолиты».....34

ТЕОРИЯ И МЕТОДИКА ФИЛОЛОГИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Александрова Ю.А. Особенности обучения иностранному языку студентов неязыковых специальностей.....41

Батальщикова Э.Ю. Формы интерактивного взаимодействия на разных этапах урока иностранного языка.....46

Гребеник И.А. К вопросу о формировании коммуникативной компетенции иностранного языка у студентов неязыковых специальностей.....52

Зайцева А.В. Педагогический дискурс в коммуникативном пространстве.....60

Кубракова М.В. Об особенностях формирования профессиональной компетенции будущих переводчиков.....64

Ткачева Е.А. Коммуникативно-прагматические характеристики закадрового перевода кинотекста сериала «Шерлок».....69

МЕДИАКОММУНИКАЦИИ

Миргородская А.Ю. Коммуникативные тактики: основные принципы классификации.....76

Мифтахова О.В. Речевые тактики пандемического дискурса в СМИ Германии.....82

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ89

ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ АВТОРОВ91

МЕДИАКОММУНИКАЦИИ

УДК 811.161.1'42

Миргородская Анна Юрьевна,
канд. филол. наук, доцент кафедры русского
языкознания и коммуникативных технологий
ГОУ ВО ЛНР «ЛГПУ»
mirgorodskaya.a.u@mail.ru

Коммуникативные тактики: основные принципы классификации

В статье изучены и систематизированы основные принципы классификации коммуникативных тактик, применяемые в отечественной и зарубежной лингвистике. Особое внимание автор уделяет характеристике коммуникативной тактики в процессе общения, проанализирована взаимосвязь между стратегией и выбором речевых тактик. Рассмотрены классификации коммуникативных тактик в зависимости от когнитивных и социальных функций.

Ключевые слова: классификация, коммуникативная тактика, стратегия, кооперация, манипуляция, речевой ход.

Успешность коммуникации зачастую зависит от умения быстро и точно анализировать речь собеседника, оперативно реагировать на доводы оппонента и правильно организовывать собственную речь. Каждая ситуация общения соотносится с определенной коммуникативной стратегией – совокупностью речевых действий, направленных на планирование процесса речевой коммуникации в связи с конкретными условиями общения и реализацию этого плана. Коммуникативная стратегия может характеризоваться разной степенью осознанности, иерархичностью целей и мотивов, многообразием интенций, гибкостью и динамикой. «Стратегия общения реализуется в речевых тактиках, под которыми понимаются речевые приемы, позволяющие достичь поставленных целей в конкретной ситуации» [1, с. 145]. Таким образом, речевая тактика зависит от разнообразных факторов: цели, формы, содержания коммуникации, типа взаимодействия, среды общения, уровня доверия собеседников. В различных ситуациях общения могут применяться несколько речевых тактик, если в целом они реализуют коммуникативную стратегию.

Актуальность работы состоит в том, что подробное исследование принципов коммуникации создает необходимость для основательной характеристики коммуникативных тактик.

Целью статьи является изучение и систематизация основных принципов классификации коммуникативных тактик, применяемых в отечественной и зарубежной лингвистике. Достижение поставленной цели обуславливает выполнение ряда задач:

- определить значение коммуникативной тактики в процессе общения;
- рассмотреть существующие классификации речевых тактик;

– проанализировать взаимосвязь между стратегией и выбором коммуникативных тактик.

Свой вклад в исследование специфики коммуникативных стратегий и тактик внесли О.Я. Гойхман [1], Г.П. Грайс [2], Т.А. ван Дейк [3], О.С. Иссерс [4], А.П. Сквородников [5], И.А. Стернин [6], В.П. Шейнов [7]. Ученые представляют коммуникативную тактику как составную часть стратегии в одном из двух аспектов: целевом или языковом. Первый аспект состоит в том, что коммуникативная тактика представляет не главные, а локальные стратегии. Согласно второму аспекту, тактика рассматривается как языковое (риторическое) наполнение коммуникативных ходов. «Именно тактики производят впечатление действительно доступных изучению единиц – по-видимому, они и являются практическим инструментом говорящего» [4, с. 111]. Именно в речевых тактиках учитываются социальные и психологические аспекты общения. Во многом успешность коммуникации зависит от понимания манеры общения собеседника, осознания психологических характеристик его личности, что непосредственно влияет на выбор и последовательность речевых тактик. В своем исследовании мы используем такое определение: «Речевая (коммуникативная) тактика – это речевое действие (речевой акт или несколько взаимосвязанных речевых актов), соответствующее тому или иному этапу в реализации речевой стратегии и направленное на решение частной коммуникативной задачи этого этапа» [5, с. 246–247].

Речевые стратегии и тактики проявляются также на уровне коммуникативной культуры и ментальных особенностей индивида, национального коммуникативного поведения. Изучением коммуникативных стратегий, характерных для лингвокультурной общности, занимается И.А. Стернин. Для английской коммуникативной культуры, утверждает исследователь, доминирующими являются такие стратегии, как «демонстративная приветливость и неимпозитивность (ненавязчивость). Для русской коммуникативной культуры обе эти стратегии не имеют статуса гиперстратегий. Русскими гиперстратегиями, вероятно, можно считать искренность, эмоциональность и ориентация на содержание» [6, с. 172]. Таким образом, коммуникативные стратегии и вместе с ними тактики различны для разных культур и этносов.

На современном этапе научных исследований активно применяется принцип речевого общения, предложенный Г.П. Грайсом. Ученый рассматривал диалог в аспекте кооперации: «Твой коммуникативный вклад на данном шаге диалога должен быть таким, какого требует совместно принятая цель (направление) этого диалога» [2]. Более конкретными составляющими, выполнение которых согласуется с принципом кооперации, названы категории количества, качества, отношения и способа. Категория количества связана с объемом информации, передаваемой собеседнику: «Твое высказывание должно содержать не меньше информации, чем требуется (для выполнения текущих целей диалога)» [2]. Категория качества согласуется с требованием, чтобы сказанное соответствовало истине, было корректным. Следующая категория отношения связана с релевантностью: не нужно отклоняться от темы, изменять предмет обсуждения. Способ – это категория, характеризующая не суть сообщаемого, а способ донесения материала, «касается не

того, что говорится (как остальные категории), а скорее того, *как* это говорится» [2].

В зависимости от целей общения, кроме кооперации, ученые выделяют также конфликтную и манипулятивную стратегии. Кооперация противопоставляется конфликту, так как в нем проявляется противоречивость, несогласованность намерений, стратегических программ собеседников, дисбаланс отношений, результатом чего преимущественно является прекращение общения, нежелание дальнейшего продолжения коммуникации. Третьим типом стратегии считают манипуляцию, характеризующуюся стремлением обрести интеллектуальное превосходство, осуществить свои намерения в диспуте, дискуссии, повысить собственный статус, манипуляция направлена на изменение сознания или поведения партнера общения в целях говорящего.

Теория кооперации свое развитие получила в работах Дж. Лича и была дополнена принципом вежливости, в основе которого уважение к личности собеседника и предотвращение возможных конфликтных ситуаций. Принцип вежливости базируется на ряде постулатов (максим): такте, великодушии, одобрении, скромности, согласии, симпатии [8]. Максима такта подразумевает соблюдение границ личного пространства, не следует затрагивать темы, такие как частная жизнь, индивидуальные предпочтения. Великодушие основывается на комфортности в общении, поэтому одному из собеседников в разговоре не нужно доминировать над другим, навязывать ему свою позицию. Положительная оценка суждений собеседника реализуется в максиме одобрения. Скромность понимается как неприятие похвалы в свой адрес, адекватная самооценка, рекомендуется ставить свои желания ниже потребностей собеседника. Суть максимы согласие заключается в сохранении предмета взаимодействия, устранении противоречий путем взаимной коррекции коммуникативных тактик собеседников. Симпатия реализуется в создании благожелательности, обеспечивающей благоприятный ход коммуникации. Однако на практике, например, комплимент как составляющая вежливости может рассматриваться в зависимости от ситуации, и как кооперативная, и как манипулятивная тактика.

Психология манипулирования на современном этапе становится объектом научного интереса, детально рассматривается, например, в книге В.П. Шейнова «Скрытое управление человеком». Тактики манипулирования основываются, по мнению автора, на склонностях человека: «Нами управляют наши потребности. Каждый из нас обладает какими-то слабостями. Каждый характеризуется некими пристрастиями. Все мы привыкли действовать по правилам, соблюдать ритуалы. Все это может быть использовано (и используется!) манипуляторами» [7, с. 5]. Автор подробно описывает коммуникативные тактики, технологии скрытого управления, а также описывает приемы защиты от манипулирования в личных, деловых отношениях, в сфере торговли, политики, рекламы.

В известной работе Т.А ван Дейка «Когнитивные и речевые стратегии выражения этнических предубеждений» представлена классификация ходов (тактик), выявляющая их когнитивные и социальные функции [3, с. 271]. Коммуникативный ход автор определяет как «функциональную единицу по-

следовательности действий, которая способствует решению локальной или глобальной задачи под контролем стратегии» [3, с. 274]. В такой трактовке терминология «коммуникативный ход» вполне соответствует принятому в отечественной лингвистике понятию «коммуникативная тактика».

Процесс коммуникации называют гибким и динамичным вследствие того, что реализация поставленных целей и мотивов постоянно корректирует выбор речевых тактик. Происходит этот отбор на основе предыдущих речевых ходов и влияет на выбор следующих, то есть информация обрабатывается одновременно из нескольких источников, например, это осознание смысловых значений, синтаксических структур, интонации говорящего, интеракциональных особенностей взаимодействия, речевых и паравербальных моделей поведения. Перечисленные характеристики функционируют в виде набора сведений, с помощью которых планируется и реализуется следующая речевая тактика.

Нидерландский исследователь Т.А. ван Дейк представляет классификацию речевых ходов, среди которых: обобщение, приведение примеров, уточнения, поправки, отрицания, усиление, уклонение, уступка (или очевидная уступка), повтор, установление контрастов, констатация отрицательных последствий или конкретизация перспектив [3, с. 285]. Для понимания классификации кратко охарактеризуем основные речевые ходы.

1. Цель хода обобщение состоит в демонстрации того, что приведенная информация не просто случайна или исключительна, эта тактика выражает переход от модели к схеме, например, в выражениях: «С этим сталкиваешься на каждый день», «Это без конца повторяется».

2. Приведение примера основано на конкретных фактах (опыте), подтверждении сказанного, функционирует в выражениях: «Например, вчера...», «Возьмите нашего соседа. Он...».

3. Ход поправка является частью стратегии общей семантической адекватности или стратегии положительной самопрезентации, осуществляет контроль речи и нежелательной интерпретации сказанного.

4. Усиление направлено на привлечение внимания, на улучшение структурной организации сообщаемого, часто используются броские выражения: «Это ужасно, что ...», «Неслышанно, что...».

5. Условное обобщение характерно для уступки, демонстрирующей реальную или воображаемую терпимость как составную часть положительной самопрезентации, уступка находит соответствующее выражение в речи: «Среди них попадаются и хорошие люди», «Другие тоже могут так поступать».

6. Особенностью повтора как коммуникативного хода является структурирование информации, привлечение внимания к наиболее важным темам, акцентирование на собственной точке зрения.

7. Контраст характеризуется с точки зрения риторической функции (художественный прием для поддержания внимания слушателей) и семантической функции, цель которой – подчеркнуть положительные и отрицательные оценки людей, событий, явлений, противопоставляя, например, группы (мы – они), периоды (тогда – теперь).

8. Речевой ход смягчение ориентирован на блокировку отрицательных выводов или негативной информации, которая не может быть обоснованной.

9. Сдвиг – ход, характеризующийся приписыванием личного отрицательного мнения другим, например: «Мне все равно, но мои знакомые этим недовольны».

10. Уклонение применяется для избегания разговора на определенную тему в случае недостаточной информированности, невозможности передать собственное мнение о предмете разговора, а также в случае, когда не приемлемо негативно отзываться о людях, событиях, явлениях; этот речевой ход иллюстрируют выражения: «Не знаю», «Мне все равно, что они делают», «У меня нет времени...».

Перечисленные коммуникативные ходы не исчерпывают всю классификацию, представленную Т.А. ван Дейком, однако иллюстрируют множественность тактических схем, которыми может быть представлена общая речевая стратегия.

Подробную классификацию коммуникативных тактик русской речи предлагает О.С. Иссерс, рассматривая конкретные ситуации речевого взаимодействия. Например, стратегия подчинения представлена тактиками просьбы, уговора, убеждения, в них реализуются побуждения человека к действию. Пути достижения подчинения различны и это способствует дифференциации тактик. Просьба, по мнению автора, заключена в одном коммуникативном ходе, в связи с этим отличается количественным признаком [4, с. 142]. В тактике уговаривания идет воздействие на чувства собеседника с позиции зависимого, своего рода манипулятивная техника, характеризующаяся продолжительностью речевых ходов. Логика и обоснование лежит в основе убеждения, коммуникация ведется не с позиции зависимого, а с позиции равного, владеющего инициативой и вводящего дополнительные аргументы. Ученым рассматривается стратегия дискредитации через тактики оскорбления, издевки, обвинения; детально анализируется тактика комплимент (когнитивные предпосылки, позиции сторон и условия успешности комплимента).

Коммуникативные тактики могут быть общими для нескольких коммуникативных стратегий или характеризовать одну из них, например, стратегия, направленная на кооперацию, может иметь конвергентные и дивергентные тактические проявления. Коммуникативная конвергенция предполагает уподобление речи партнеров друг к другу, что увеличивает эффективность коммуникации, снижая тревожность, взаимное смятение, повышает взаимопонимание. Конвергентные тактики могут применяться в общении с ребенком на основании кода детской речи, при переходе на сленг или диалект при общении с человеком, использующим эти лексические средства. Тактика коммуникативной дивергенции подчеркивает языковые различия между собеседниками. Часто языковой код является основным критерием принадлежности к группе, дивергенция может рассматриваться как одна из важнейших тактик отображения самобытности группы, демонстрации ее идентичности.

Таким образом, коммуникативная тактика определяется как динамическое использование речевых ресурсов в рамках той или иной стратегии. Проявляется тактика уже на уровне коммуникативной культуры и ментальных особенностей индивидов, национального речевого поведения. На современном этапе исследований принято выделять кооперативные, конфликтные и

манипулятивные стратегии, которые, в свою очередь, состоят из взаимосвязанных речевых тактик. В научных исследованиях основными принципами классификации коммуникативных тактик являются их когнитивные и социальные функции. Подробное изучение и систематизация этого вопроса станет перспективной для дальнейших исследований.

Список литературы

1. **Гойхман О.Я.** Речевая коммуникация : учебник / О.Я. Гойхман, Т.М. Надеина. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 207 с.
2. **Грайс Г.П.** Логика и речевое общение [Электронный ресурс] / Г.П. Грайс. – Режим доступа: <http://kant.narod.ru/grice.htm>, свободный. (Дата обращения: 18.01.2021 г.).
3. **Дейк ван Т.А.** Когнитивные и речевые стратегии выражения этнических предубеждений / Т.А. ван Дейк // Язык. Познание. Коммуникация. – Благовещенск : БГК им. И. А. Бодуэна де Куртенэ, 2000. – 308 с.
4. **Иссерс О.С.** Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О.С. Иссерс. – М. : Изд-во ЛКИ, 2008. – 288 с.
5. **Сковородников А.П.** Коммуникативные стратегии и тактики / А.П. Сковородников // Эффективное речевое общение : базовые компетенции : словарь-справочник. – Красноярск : Изд-во Сибир. фед. ун-та, 2012. – С. 246–247.
6. **Стернин И.А.** Очерк английского коммуникативного поведения / И.А. Стернин, Т.В. Ларина, М.А. Стернин. – Воронеж : Истоки, 2003. – 185 с.
7. **Шейнов В.П.** Скрытое управление человеком. Психология манипулирования / В.П. Шейнов. – М. : АСТ, Харвест, 2006. – 357 с.
8. **Leech G.** Principles of Pragmatics / G. Leech. – London : Longman, 1983. – 250 p.

Mirgorodskaya A.Y.

Communication Tactics: Basic Principles of Classification

The article examines and systematizes the basic principles of classification of communicative tactics used in domestic and foreign linguistics. The author pays special attention to the characteristics of communicative tactics in the process of communication, analyzes the relationship between strategy and the choice of speech tactics. Classifications of communicative tactics depending on cognitive and social functions are considered.

Key words: classification, communicative tactics, strategy, cooperation, manipulation, speech course.

Научное издание

Коллектив авторов

ВЕСТНИК

ЛУГАНСКОГО ПЕДАГОГИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

Сборник научных трудов

Серия 3

Филологические науки. Медиакommunikации

Главный редактор – *Л.Н. Синельникова*
Выпускающий редактор – *Г.Г. Калинина*
Редактор серии – *А.А. Новикова*
Корректор – *О.И. Письменская*
Компьютерная верстка – *Р.В. Жила*

Подписано в печать 24.09.2021. Бумага офсетная. Гарнитура Times New Roman.
Печать ризографическая. Формат 70×100 1/16. Усл. печ. л.7.8.
Тираж 100 экз. Заказ № 90.

Издатель

ГОУ ВО ЛНР «ЛГПУ»

«Книга»

ул. Оборонная, 2, г. Луганск, 91011. Тел. : (0642)58-03-20
e-mail: knitaizd@mail.ru