

УДК 811.161.1

КОММУНИКАТИВНЫЕ ТАКТИКИ СТРАТЕГИИ САМОПРЕЗЕНТАЦИИ В УЧЕБНОМ ТИПЕ ДИСКУРСА

К. С. Ращупкина

Тверской государственный университет
кафедра иностранных языков гуманитарных факультетов

В статье говорится о стратегии самопрезентации в учебном типе дискурса, приводится полная картина входящих в данную стратегию коммуникативных тактик различного характера, даются конкретные примеры употребления.

Ключевые слова: стратегия самопрезентации, интенция, коммуникативная тактика, учебный дискурс, согласованный дискурс, социальная роль.

Учебный дискурс является, общеизвестно, институциональным типом дискурса [5; 6; 8; 9]. В нашем понимании «учебный дискурс – это специфический вид статусно-ролевого взаимодействия, обусловленный ситуацией учебной деятельности, протекающий в определенных пространственно-временных пределах и продуцируемый интерактантами с учетом типового сценария взаимодействия» [11, с. 53]. В учебном типе дискурса на первый план выдвигается продуктивное речевое воздействие, связанное с фатическими, предметными и информационными целями [14]. Немаловажную роль играет в этом случае не только то, что педагог сообщает своим студентам, но и то, каким образом он это делает, какое впечатление он производит на свой референциальный объект – студенческую аудиторию, то есть в учебном дискурсе актуальным является применение стратегии самопрезентации, где она выступает как «инструмент создания необходимого впечатления о себе» [12].

Рассматриваемая нами стратегия попадает в фокус внимания многих зарубежных и отечественных исследователей в области социальной психологии, педагогики, интеракционной лингвистики и смежных гуманитарных наук [1; 2; 3; 4; 7; 10; 13; 14; 15; 16; 17]. Поскольку самопрезентация описывается в основном в контексте социально-психологических и педагогических изысканий, хотелось бы остановиться немного на использовании данной стратегии применительно к области филологического знания и подвергнуть анализу коммуникативные составляющие данной стратегии.

Источником размышлений на тему послужил материал, полученный в ходе масштабного анкетирования, проведенного на кафедрах иностранных языков гуманитарных и естественных факультетов Тверского государственного университета, кафедре английского языка № 2 МГИМО, кафедре иностранного языка МЭСИ (Тверской филиал), кафедрах иностранных языков МГПУ, Московского государственного агроинженерного университета, Калужского филиала Московского государственного технического университета имени Н.Э. Баумана, Московского государственного психолого-педагогического университета, Санкт-Петербургского государственного университета, на кафедре иностранного языка Тверского суворовского военного училища, а также в многопрофильной гимназии

№ 12, в школах № 8 и № 19 города Твери. Тщательному анализу был подвергнут статистический материал в количестве 100 анкет. Респондентами, таким образом, выступили преподаватели иностранного языка (английского, немецкого и французского). Также материалом послужили вербальные проявления, полученные в ходе осуществления педагогической деятельности исследователя в качестве практикующего преподавателя иностранного языка в вузе и наблюдения за речевыми проявлениями коллег-преподавателей, то есть материал, полученный путем приобретения собственного и иного речевого опыта.

Для осуществления успешного речевого акта нам необходимы подкатегории интенциональности и стратегичности. «Если интенцию можно условно приравнять к цели вербального проявления, то стратегия – не что иное, как общий способ достижения данной цели, а речевые тактики – конкретные пути, которые намечаются инициатором для реализации своего коммуникативного намерения посредством определенных речевых актов» [11, с. 61]. Если стратегия самопрезентации – это инструмент, средство создания нужного впечатления о себе, то коммуникативные тактики – это непосредственные вербальные действия, призванные обеспечить произведение благоприятного впечатления на студенческую группу.

Рассмотрим, какие речевые тактики выявлены в ходе нашего исследования.

В целом можно выделить две основные группы коммуникативных тактик в рамках стратегии самопрезентации: тактики согласующего (унисонного) характера и тактики диссонансного характера. Первая группа более многочисленна в количественном отношении, включает пятнадцать различных по сути коммуникативных шагов согласованного плана. Превалирующее количество тактик здесь представлено тактиками одобрения, похвалы, переключения внимания и акцентирования внимания на определенных моментах учебного материала, что объясняется учебными целями обучающего и стремлением к положительному исходу учебной интерактивной деятельности на иностранном языке на занятии. Например:

“Well done” (Отлично, англ.), *“Excellent”* (Отлично, англ.), *“At-a-boy”* (Молодец (обращение к мальчикам), англ.), *“To-the-point”* (В точку / по существу, англ.), *“I appreciate it”* (Я ценю это, англ.), *«Умничка»*, *«Прекрасно / идеально / верно / замечательно»*, *«Хорошая работа»*, *“Ausgezeichnet”* (Отлично, нем.), *“Sehr gut”* (Очень хорошо, нем.), *“Genial”* (Превосходно, франц.), *“Parfait”* (Прекрасно / совершенно / отлично, франц.) (ПОХВАЛА).

“That sounds good” (Звучит хорошо, англ.), *“You’ve really done your best”* (Вы действительно сделали все, что могли, англ.), *«Очень приятно Вас слушать»*, *«Сегодняшний урок доставил мне удовольствие»*, *«Постарался»*, *«Вы сегодня хорошо поработали»*, *“Ich bin mit Ihnen zufrieden”* (Я Вами довольна, нем.), *“Tres bien”* (Отлично, очень хорошо, франц.) (ОДОБРЕНИЕ).

“Let’s pass on to...” (Давайте перейдем к..., англ.), *“Let’s start”* (Давайте начнем, англ.), *“Now you have to...”* (А теперь Вам надо..., англ.), *“Have a look at...”* (Посмотрите на..., англ.), *“The next task is...”* (Следующее задание..., англ.), *«А теперь давайте подумает вот над чем...»*, *«Давайте перейдем к...»*, *«Внимание!»*, *«Еще одна интересная тема...»*, *“Jetzt arbeiten wir an...”* (А сейчас мы работаем над..., нем.), *“Wir beginnen ien neues Thema”* (Мы начинаем новую тему, нем.), *“Alors, on commence a faire”* (Тогда мы начинаем делать..., франц.), *“Alors passons”* (Тогда перейдем к..., франц.) (ПЕРЕКЛЮЧЕНИЕ ВНИМАНИЯ).

“Mind the following...” (Обратите внимание на следующее..., англ.), *“I’d like to pay your attention to...”* (Я бы хотела обратить Ваше внимание на..., англ.)

“It’s important / essential / meaningful” (Это важно / необходимо / значимо..., англ.), *“Keep / bear in mind that...”* (Помните, что..., англ.), *“Listen, please!”* (Послушайте, пожалуйста, англ.), *«Обратите, пожалуйста, внимание на...»*, *«Этот момент часто вызывает затруднения»*, *«Это ключевой момент»*, *«Отметим»*, *«Запишем»*, *«Класс!»*, *“Seien Sie aufmerksam!”* («Будьте внимательны!», нем.), *“Passen Sie auf”* (Смотрите, нем.), *“Das ist wichtig”* (Это важно, нем.), *“Faites attention”* (Обратите внимание, франц.), *“C’est tres important”* (Это очень важно, франц.), *“Regardez”* (Смотрите, франц.) (АКЦЕНТИРОВАНИЕ ВНИМАНИЯ НА ОТДЕЛЬНЫХ МОМЕНТАХ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА).

В меньшем количественном проявлении представлены такие речевые действия, как тактики комплимента, просьбы и выражения благодарности, что присуще больше учебному дискурсу с равноположенными социальными ролями, а не ассиметричными, как в случае учебной интеракции «Обучающий – Обучаемый». Например:

“You look wonderful today” (Вы прекрасно выглядите, англ.) (КОМПИЛИМЕНТ).

«Эта новая прическа Вам очень идет» (КОМПИЛИМЕНТ).

“Will you repeat the sentence once again, please?” (Повторите еще раз это предложение, пожалуйста, англ.) (ПРОСЬБА).

“Thank you for a brilliant answer” (Благодарю за блестящий ответ, англ.) (ВЫРАЖЕНИЕ БЛАГОДАРНОСТИ).

Меньше всего в первой группе представлены такие вербальные действия, как тактики обещания, заискивания, экземплификации (приведения примера), самопродвижения, самовосхваления, создания положительного образа, сохранения своего лица, избегания конфликта. Если первые две тактики из перечисленных также характеризуются отношениями равноположенности / неравноположенности и типичны больше для коммуникативно симметричных ролей в учебном диалоге, то последние шесть тактик нацелены на создание сугубо положительного образа преподавателя в глазах студентов и закрепление за обучающим «власти эксперта» с демонстрацией собственных знаний, достижений, жизненного опыта, компетентности в той или иной области знания. Скажем, что некоторые исследователи, в частности Е. Джонс и Т. Питман, также выделяют тактику самопродвижения в самопрезентации. «Данная тактика часто делится на тактику “достижений” (*entitlements*), “развития” (*enhancement*), “преодоления трудностей” (*overcoming obstacles*)» [цит. по: 14, с. 90-91]. К примеру:

“I promise you” (Я Вам обещаю, англ.) (ОБЕЩАНИЕ).

“You can do it. Try again” (Вы можете сделать это. Попробуйте еще раз, англ.) (ЗАИСКИВАНИЕ).

“Your teacher of English is a nice example to follow” (Ваш преподаватель английского – прекрасный пример для подражания, англ.) (ЭКЗЕМПЛИФИКАЦИЯ).

“I know not only English, but German and Italian as well” (Я знаю не только английский язык, но также немецкий и итальянский, англ.) (САМОПРОДВИЖЕНИЕ).

“I got an excellent education graduating from Moscow State University” (Я получила отличное образование, закончив Московский государственный университет, англ.) (САМОВОСХВАЛЕНИЕ).

“Well, I love people, communication and all spheres of art” (Ну, я люблю людей, коммуникацию и все сферы искусства, англ.) (СОЗДАНИЕ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО ОБРАЗА).

"I partially share your point of view" (Я частично разделяю Вашу точку зрения, англ.) (СОХРАНЕНИЕ СВОЕГО ЛИЦА).

К этой же группе мы также отнесли тактику избегания конфликта, так как она интенционально положительна:

"OK. Next time you will try to be more correct" (Хорошо, в следующий раз постарайтесь быть более внимательным, англ.) (ИЗБЕГАНИЕ КОНФЛИКТА).

Вторая из описываемых групп коммуникативных тактик – «тактики диссонансного характера» – намного меньше представлена в учебной интеракции и включает в себя тактики неодобрения, сожаления, совета, просьбы, призыва к действию, критики, упрека, огорчения, нивелирования, ухода от прямого ответа. Например:

"That's not right" (Это неправильно, англ.), *"You are wrong"* (Вы ошибаетесь, англ.), *"Are you sure that's OK?"* (Вы уверены, что все правильно? – англ.), *"I'm afraid I can't agree with you"* (Боюсь, не согласна с Вами, англ.), *"Oh, my treasure!"* (О, сокровище мое! Ирония), *«Боюсь, это не совсем удачный ответ»*, *«Сегодня Вы не в своей тарелке»*, *«Это неверно»*, *«ХМ»*, *"Sie müssen sich besser vorbereiten!"* (Вам нужно лучше готовиться, нем.), *"Sie haben Ihre Gedanken woanders"* (Мысли совсем не о том, нем.), *"Tuas mal compris"* (Вы неправильно поняли, франц.) (НЕОДОБРЕНИЕ).

"There were too many mistakes in your answer" (В вашем ответе было слишком много ошибок), *"You made a mistake"* (Вы сделали ошибку, англ.), *"You could have done it much better"* (Вы могли бы это сделать намного лучше), *"This time you weren't so good"* (В этот раз Вам не слишком удалось, англ.), *"Has anything gone wrong?"* (Что-то случилось? – англ.), *«Вы способны на большее»* (СОЖАЛЕНИЕ).

"Be ready for the next lesson" (Будьте готовы к следующему уроку, англ.), *"You should be more..."* (Вам следует быть более..., англ.), *"Be careful with..."* (Будьте аккуратны с..., англ.), *«Внимательней с порядком слов и артиклями»* (СОВЕТ).

"No, it's no... Will you repeat, please?" (Нет, не так. Повторите еще раз, пожалуйста, англ.), *«Не совсем так. Повторите еще раз, пожалуйста, ваше предложение»* (ПРОСЬБА).

"Do again!" (Сделайте снова, англ.), *"Give another go!"* (Сделайте еще одну попытку, англ.), *"Have another try later!"* (Попытайтесь попозже, англ.), *"Do your best!"* (Сделайте все от Вас зависящее! – англ.), *"Think it over again!"* (Подумайте еще раз! – англ.), *"Behave yourself"* (Ведите себя хорошо! – англ.), *«Старайся!»*, *«Повтори еще!»*, *«Подумайте!»*, *«Не торопитесь!»*, *"Reflechissez bien!"* (Подумайте! – франц.) (ПРИЗЫВ К ДЕЙСТВИЮ).

"You are always talking!" (Вы постоянно разговариваете! – англ.), *"Stop yawning, please!"* (Перестаньте зевать, пожалуйста! – англ.), *"Shame on you!"* (Стыд / позор! – англ.), *"Not good / poor / bad / satisfactory / terrible / wrong"* (Нехорошо / слабо / плохо / удовлетворительно / ужасно / неправильно, англ.), *"Pardon"* (Извините, англ.), *"That won't do"* (Не пойдет, англ.), *"Not your best answer"* (Не самый лучший Ваш ответ, англ.), *«Плохо / слабо / безобразно / ужасно»*, *«Не готов»*, *«Плохо подготовлен сегодня»*, *«Откуда Вы такое взяли?»* *«Ну что вы такое говорите?!»*, *«Перевод просто прискорбный»*, *"Schrecklich"* (Плохо, нем.), *"Sehr schlecht"* (Очень плохо, нем.), *"Je ne suis pas contente"* (Я недовольна, франц.), *"Attention!"* (Внимание! франц.), *"Pardon"* (Извините, франц.), *"Stop!"* (Остановитесь! – франц.) (КРИТИКА).

“Why haven't you prepared your homework?” (Почему Вы не подготовили домашнюю работу? – англ.), *“It's high time you learned the rule”* (Вам пора бы выучить правило, англ.), *«Вы могли бы сделать это лучше»*, *«От Вас я такого не ожидала»* (УПРЕК).

“Santa Lucia!” (Санта-Лючия! – англ.), *“Oh, my God!”* (Боже мой! – англ.), *«Вы огорчили меня сегодня»*, *«Жаль, что Вы недостаточно хорошо подготовились»* (ОГОРЧЕНИЕ).

“Let's discuss it next time” (Давайте обсудим это в следующий раз, англ.), *“May be I'll comment it next time”* (Возможно, я прокомментирую это в следующий раз, англ.), *«Давайте обсудим это в другой раз»*, *«Не думаю, что этому вопросу стоит уделять так много внимания»* (НИВЕЛИРОВАНИЕ, УХОД ОТ ОТВЕТА).

Подчеркнём, что учебный дискурс с интенцией на продуктивную речевую деятельность на иностранном языке априори исключает любые проявления враждебности, речевой агрессии и других эмоционально негативных вербальных и невербальных действий со стороны преподавателя / обучающего, поэтому мы не указали в статье тактики оскорбления, издевки, обвинения, запугивания и другие тактики подобного плана. Более того, в практической деятельности преподавателей иностранных языков в вузах и в учебных заведениях среднего образования нами не были замечены подобные уничижительные коммуникативные действия по отношению к обучаемым.

В целом, подводя итог всему вышесказанному, можно заметить, что коммуникативные тактики согласованного характера в рамках стратегии самопрезентации значительно преобладают над коммуникативными тактиками рассогласованного характера, что еще раз подтверждает тот факт, что учебный дискурс в процессе изучения дисциплины «иностраный язык» в образовательных учреждениях среднего и высшего образования в России ориентирован, безусловно, на согласованный тип учебной интеракции и поэтому представлен в основном согласованными типами коммуникативных действий. Согласующая направленность учебного взаимодействия в интеракции «Обучающий – Обучаемые» изначально обусловлена как учебной ситуацией, так и требованиями учебного курса по иностранному языку.

Согласующий характер речевых тактик обучающего в рамках стратегии самопрезентации может быть обусловлен следующими причинами: повысить свой статус в глазах обучаемых, создать положительный образ самого себя на занятии, усилить мотивацию к изучению иностранного языка, создать благоприятный психологический климат на занятии, «снять барьеры» в педагогическом общении между преподавателем и студентами, включая коммуникативные.

Успешная коммуникативная составляющая стратегии самопрезентации непременно ведет к успешной профессиональной и личной самопрезентации преподавателя иностранного языка. А это – залог профессионально продуктивной интерактивной деятельности в учебной ситуации.

Список литературы

1. Бороздина Г.В. Психология делового общения. М.: Инфра-М, 1999. 294 с.
2. Гофман И. Представление себя другим в повседневной жизни. М.: КАНОН-пресс-Ц: Кучково поле, 2000. 304 с.
3. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. М.: ЧеРо, 2001. 344 с.

4. Иссерс О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. М. : КомКнига, 2006. 288 с.
5. Карасик В. И. Характеристики педагогического дискурса // Языковая личность: аспекты лингвистики и лингводидактики: сб. науч. тр. Волгоград: Перемена, 1999. С. 3–18.
6. Комина Н. А. Организационный дискурс в учебной ситуации: монография. М. : Ин-т языкознания РАН; Тверской гос. ун-т, 2004. 188 с.
7. Михайлова Е. В. Обучение самопрезентации. М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. 168 с.
8. Носар Ю. А. Проблема интерпретации учебного дискурса в ситуации профессионального общения [Электронный ресурс] // Мир лингвистики и коммуникации. URL: http://tverlingua.ru/archive/006/section_2_6/2_2_6.htm. (Дата обращения: 30.01.2017.)
9. Олешков М. Ю. Системное моделирование институционального дискурса (на материале устных дидактических текстов): автореф. дис. ... докт. филол. наук: 10.02.19 / М. Ю. Олешков; Нижнетагильская гос. соц-пед. академия. Нижний Тагил, 2007. 42 с.
10. Пикулева О. А. Психология самопрезентации личности: гендерные и возрастные аспекты // Психологическая наука и образование. 2013. № 4. С. 37–44.
11. Ращупкина К. С. Интерактивная характеристика учебного дискурса: дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19 / К. С. Ращупкина; Тверской гос. ун-т. Тверь, 2009. 169 с.
12. Ращупкина К. С. Основные составляющие стратегии самопрезентации в учебном дискурсе [Электронный ресурс] // Мир лингвистики и коммуникации: электронный научный журнал. 2015. № 4. URL: http://tverlingua.ru/archive/041/10_41.pdf. (Дата обращения: 05.07.2017.)
13. Садыкова Н. А. Самопрезентация как речевая тактика // Вестник Башкирского университета. 2012. Т. 17. № 3. С. 1346–1349.
14. Сорокина Ю. В. Стратегия самопрезентации как элемент эффективного речевого воздействия в рамках педагогического дискурса // Вестник Челябинского государственного университета. Серия: Филология. Искусствоведение. 2014. № 6 (335). Вып. 88. С. 89–92.
15. Чайлдини Р. Б. Психология влияния. СПб. : Мастера психологии, 2015. 336 с.
16. Шкуратова И. П. Самопредъявление личности в общении: монография. Ростов н/Д. : Изд-во ЮФУ, 2009. 192 с.
17. Baumeister R. F., Steinhilber A. Paradoxical effects of supportive audiences on performance under pressure // Journal of Personality and Social Psychology. 1984. № 47. P. 85–93.

THE COMMUNICATIVE TACTICS OF SELF-PRESENTATION STRATEGY WITHIN THE EDUCATIONAL DISCOURSE

K. S. Rashchupkina

Tver State University
the Department of Foreign Languages for Human Sciences

The article deals with the self-presentation strategy within educational discourse, the complete view of speech tactics within the given strategy is presented, the practical examples are given.

Keywords: *self-presentation strategy, intention, speech tactic, educational discourse, a coherent discourse, social role.*

Об авторе:

РАЩУПКИНА Кристина Сергеевна – кандидат филологических наук, доцент кафедры иностранных языков гуманитарных факультетов Тверского государственного университета (170100, г. Тверь, ул. Желябова, 33), e-mail: rash-christina@yandex.ru.

About the author:

RASHCHUPKINA Kristina Sergeevna – Candidate of Philology, Associate Professor at the Department of Foreign Languages for Human Sciences, Tver State University (170100, Tver, Zhelyabov str., 33), e-mail: rash-christina@yandex.ru.