

УДК 378.147

КОММУНИКАТИВНЫЕ ТАКТИКИ ДИССОНАНСНОГО ХАРАКТЕРА В РАМКАХ СТРАТЕГИИ САМОПРЕЗЕНТАЦИИ В УЧЕБНОМ ДИСКУРСЕ

К. С. Рашупкина

Тверской государственный университет
кафедра иностранных языков гуманитарных факультетов

В статье говорится о коммуникативных тактиках рассогласованного характера в рамках стратегии самопрезентации в учебном типе дискурса, приводится их полное описание, даются конкретные примеры употребления в различных языках.

Ключевые слова: *диссонансная коммуникативная тактика, стратегия самопрезентации, учебный дискурс, некооперативная стратегия, речевой акт.*

В учебном дискурсе как институциональном типе дискурса, по данным В. И. Карасика [1], Н. А. Коминой [2] и других исследователей (см., в частности: [3; 4]), основополагающая роль отводится эффективному речевому воздействию. Важными в данной разновидности дискурса являются не только фатические, информационные и предметные цели, но и результаты продуктивной учебной интеракции в виде набора сформированных учебных компетенций у студентов. Одним из способов достижения согласованного общения на занятии является применение стратегии самопрезентации, которая представляет собой не что иное, как «инструмент создания необходимого впечатления о себе», «управление вниманием» [5, с. 2].

Стратегия самопрезентации рассматривается многими зарубежными и отечественными исследователями в области социальной психологии, педагогики, интеракциональной лингвистики, смежных гуманитарных наук. Подвергаются анализу и описанию социально-психологические, педагогические и лингвистические основы рассматриваемого явления. Ранее мы описали коммуникативные составляющие стратегии самопрезентации с позиций кооперативности [Там же]. В данной работе рассматриваются коммуникативные тактики в рамках исследуемой стратегии с позиций рассогласования.

Материалом послужили данные анкетирования (100 анкет), проведенного на языковых кафедрах Тверского государственного университета, МЭСИ (Тверской филиал), Санкт-Петербургского государственного университета, Тверского суворовского военного училища, а также ряда

школ города Твери. Респондентами выступили преподаватели иностранного языка (английского, немецкого и французского). Также материалом послужили вербальные проявления, полученные в ходе работы автора в качестве преподавателя иностранного языка в вузе, и наблюдения за речевыми проявлениями коллег-преподавателей.

Рассогласованный (диссонансный) характер учебного общения *a priori* противоречит канонам продуктивного учебного взаимодействия, а потому, на первый взгляд, не должен наблюдаться при рассмотрении самопрезентационной стратегии учебного дискурса. Однако полученный эмпирический материал говорит об обратном. В ходе исследования наряду с кооперативной стратегией самопрезентации была выявлена некооперативная стратегия, или стратегия диссонансного характера. Некоторые ученые говорят в этом случае о «стратегиях противодействия» [2, с. 101] и «стратегиях независимости» (*linguistic strategies of independence*) [6, с. 40–41]. Все тактики, репрезентированные данной стратегией, представляют собой тактики диссонансного характера, являются речевыми актами негативной реакции. Согласно прагмалингвистике, речевые акты несогласия – это один их видов реактивных речевых актов, выражающих отрицательное отношение говорящего (в случае учебной интеракции – обучающего) к действию или высказыванию собеседника (в случае учебного взаимодействия – обучаемого / студента) с целью коррекции настоящего положения дел, позиций студента, отклоняющихся, по мнению преподавателя, от верного сценария событий и учебного фрейма. Подобные речевые акты обучающего поэтому следует интерпретировать как информативные, оценочные и императивные высказывания в совокупности с различными эмоциональными проявлениями: суждение, возражение, выражение недовольства, неодобрение.

Некооперативная стратегия самопрезентации в английской речи включает следующие коммуникативные тактики диссонансного характера, репрезентирована следующими типами речевых актов:

1) НЕОДОБРЕНИЕ: констативы *“That’s not right”* (Это неправильно) (2 %), *“You are wrong”* (Вы ошибаетесь) (2 %), *“I’m not sure”* (Я не уверен) (0,95 %), экспрессив + констатив *“Sorry, you are not right”* (Извините, вы не правы) (0,95 %), констатив + комиссив *“I’m afraid I can’t agree with you”* (Боюсь, не согласна с вами) (0,95 %), интеррогативы *“Are you sure that’s OK?”* (Вы уверены, что все правильно?) (2 %);

2) СОЖАЛЕНИЕ: констативы *“There were too many mistakes in your answer”* (В вашем ответе было слишком много ошибок) (0,95 %), *“You made a mistake”* (Вы сделали ошибку) (0,95 %), *“You could have done it much better”* (Вы могли бы это сделать намного лучше) (0,95 %), *“This time you weren’t so good”* (В этот раз вам не слишком удалось)

(0,95 %), интеррогатив *"Has anything gone wrong?"* (Что-то случилось?) (0,95 %);

3) СОВЕТ: директивы *"Be ready for the next lesson"* (Будьте готовы к следующему уроку) (0,95 %), *"You should be more..."* (Вам следует быть более...) (0,95 %), *"Be careful with..."* (Будьте аккуратны с...) (0,95 %), *"Be attentive"* (Будьте внимательны) (0,95 %);

4) ПРОСЬБА: констатив + реквестив *"No, it's no... Will you repeat, please?"* (Нет, не так. Повторите еще раз, пожалуйста) (0,95 %), констатив *"That won't do"* (Не пойдет) (0,95 %);

5) ПРИЗЫВ К ДЕЙСТВИЮ: директивы *"Do again!"* (Сделайте снова) (0,95 %), *"Try again!"* (Попытайтесь вновь!) (2 %), *"Give another go!"* (Сделайте еще одну попытку!) (0,95 %), *"Have another try later!"* (Попытайтесь попозже!) (0,95 %), *"Do your best!"* (Сделайте все от вас зависящее!) (0,95 %), *"Think it over again!"* (Подумайте еще раз!) (2 %), *"Behave yourself"* (Ведите себя хорошо!) (0,95 %);

6) КРИТИКА: экспрессивы *"Not good / not so good / so bad / poor / bad / satisfactory / terrible / wrong"* (Нехорошо / не так хорошо / так плохо / слабо / плохо / удовлетворительно / ужасно / неправильно) (все позиции 0,95 %), экспрессивы *"Not really"* (Не совсем так) *"Hardly"* (Вряд ли, едва) (по 0,95 %), комиссив *"Attention!"* (Внимание!) (0,95 %), сатисфактив *"Pardon"* (Простите) (0,95 %), констативы *"You are always talking!"* (Вы постоянно разговариваете!) (0,95 %) и *"Not your best answer"* (Не самый лучший Ваш ответ) (0,95 %), директив *"Stop yawning, please!"* (Перестаньте зевать, пожалуйста!) (0,95 %), директив + реквестив *"Stop, please!"* (Перестаньте, пожалуйста) (0,95 %), экспрессив *"Shame on you!"* (Стыд / позор!) (4 %);

7) УПРЕК: интеррогатив *"Why haven't you prepared your homework?"* (Почему вы не подготовили домашнюю работу?) (0,95 %), констативы *"It's high time you learned the rule"* (Вам пора бы выучить правило) (0,95 %) и *"It's not what I wanted, but..."* (Это не то, что я хотела, но...) (0,95 %);

8) ОГОРЧЕНИЕ: экспрессивы *"Santa Lucia!"* (Санта-Лючия!) (0,95 %), *"Oh, my God!"* (Боже мой!) (0,95 %) *"Oh, my treasure!"* (О, сокровище мое! Ирония) (0,95 %);

9) НИВЕЛИРОВАНИЕ, УХОД ОТ ОТВЕТА: инвитив *"Let's discuss it next time"* (Давайте обсудим это в другой раз) (0,95 %), констатив *"May be I'll comment it next time"* (Возможно, я прокомментирую это в следующий раз) (0,95 %).

В русской речи некооперативная стратегия самопрезентации представлена следующими диссонансными тактиками и, следовательно, речевыми актами:

1) НЕОДОБРЕНИЕ: констативы «*Боюсь, это не совсем удачный ответ*», «*Сегодня вы не в своей тарелке*», «*Это неверно*», «*Хм*», «*Не готов*», «*Плохо подготовлен сегодня*», «*Вы сегодня совсем не готовы*», «*Недостаточно подготовились*», «*Еще много ошибок*», «*Вы способны на большее*», «*Вы не правы*», «*Ты не понял*», комиссивы «*Боюсь, это не совсем удачный ответ*», «*Боюсь, что это не лучшее выполнение*» (все позиции по 0,95 %);

2) СОВЕТ: директив «*Внимательней с порядком слов и артиклями*» (0,95 %);

3) ПРОСЬБА: констатив + директив «*Не совсем так. Повторите еще раз, пожалуйста, ваше предложение*» (0,95 %);

4) ПРИЗЫВ К ДЕЙСТВИЮ: директивы «*Старайся!*», «*Повтори еще!*», «*Подумайте!*», «*Не торопитесь!*», «*Поработай над своими ошибками!*», «*Начинаем думать!*», «*Подумайте еще!*», «*Прочитайте, пожалуйста, еще раз!*» (все позиции по 0,95 %);

5) КРИТИКА: экспрессивы «*Плохо/слабо/безобразно/ужасно*», «*Откуда вы такое взяли?*», «*Ну что вы такое говорите!?*», «*Перевод просто прискорбный*», «*Ну и как вы ощущаете себя на спектакле в партере?*», констатив + экспрессив «*Вы делаете ошибки при чтении, говорении в каждом втором слове и после этого хотите отличную оценку на экзамене?!*» (все позиции по 0,95 %);

6) УПРЕК: «*Вы могли бы сделать это лучше*», «*От вас я такого не ожидала*» (все позиции по 0,95 %);

7) ОГОРЧЕНИЕ: констативы «*Вы огорчили меня сегодня*», «*Жаль, что Вы недостаточно хорошо подготовились*» (все позиции по 0,95 %);

8) НИВЕЛИРОВАНИЕ, УХОД ОТ ОТВЕТА: «*Давайте обсудим это в другой раз*», «*Не думаю, что этому вопросу стоит уделять так много внимания*» (по 0,95 %).

В немецком и французском языках рассматриваемые коммуникативные тактики рассогласования, которые совпадают в дефиниции с приведенными в русском и английском языках, в стратегии самопрезентации представлены речевым актами констативного, экспрессивного, директивного, комиссивного и сатисфактивного характера: “*Sie müssen sich besser vorbereiten!*” (Вам нужно лучше готовиться), “*Sie haben Ihre Gedanken woanders*” (Мысли совсем не о том), “*Tuas mal compris*” (Вы неправильно поняли) “*Reflechissez bien!*” (Подумайте!) “*Schrecklich*” (Плохо), “*Sehr schlecht*” (Очень плохо), “*Je ne suis pas contente*” (Я не довольна), “*Attention!*” (Внимание!), “*Pardon*” (Извините), “*Stop!*” (Остановитесь!) все позиции по (0,95 %).

Языковые способы выражения неодобрения в стратегии самопрезентации в рассматриваемых языках разнообразны. В общем их можно систематизировать, принимая во внимание прямые и косвенные средства

выражения несогласия. Так, к прямым средствам выражения несогласия можно отнести грамматические и лексические отрицания: 1) распространенные в английском языке грамматические формы “do not agree”, конструкции “I’m not sure”, “I’m afraid...” (последний из перечисленных компонентов, в свою очередь, репрезентирует косвенный речевой акт – имплицитное неодобрение, которое, согласно нормам английской вежливости, в более мягкой форме передает несогласие с позицией собеседника, выражает завуалированное несогласие); 2) отрицательная частица *no / not* в английском языке в различных вариативных формах; 3) отрицательные лексемы *ne* в русском языке и *ne* во французском; 4) аналитические перфектные формы в английском языке в утвердительных и вопросительных типах предложений (для выражения упрёка, сожаления, недоумения); 5) английское наречие степени с отрицательным значением *hardly*; 6) *Present Continuous* с наречиями частотности для выражения отрицательных эмоций, недовольства (*always*).

Лексические средства выражения несогласия в некооперативной стратегии самопрезентации представлены в большинстве случаев экспрессивными оценочными прилагательными (типа *bad, poor, awful, плохой, безобразный, schrecklich...*); выражениями сожаления и просьбы с компонентами: “I’m sorry, but I think...”, “Please”; эмоционально окрашенными словами и выражениями типа “Santa Lucia!”, “Oh, my God!” и другими вербальными проявлениями.

Описанные лексические и грамматические средства, характеризующие диссонансные тактики в рамках стратегии самопрезентации, в сочетании друг с другом оказывают мощный перлокутивный эффект на обучаемого / студента, позволяя обучающему в вежливой и тактичной форме направить движение учебного занятия в нужное русло, исключая любые проявления враждебности, оскорбления, издевки, обвинения, запугивания, речевой агрессии и других эмоционально негативных вербальных и невербальных действий, не допуская уничижительных коммуникативных действий в сторону обучаемых. Иными словами, избегая учебного конфликта.

Распределение коммуникативных тактик рассогласованного характера по возрастным группам респондентов привело к следующим результатам: подавляющее большинство диссонансных тактик в стратегии самопрезентации в учебном типе дискурса представлено возрастной группой (50+) – 31 %; чуть менее обозначены в данной позиции участники в возрастных категориях (40+) и (60+) – 20 % соответственно; возрастная группа (30+) выявила 18 % рассогласованных тактик; наименьшее количество (11 %) эксплицирует самая юная из возрастных групп (20+).

Таким образом, некооперативная стратегия самопрезентации в учебном дискурсе является атипичной для продуктивной интерактивной деятельности на иностранном языке, но тем не менее находит иногда место в учебной ситуации. Думается, что применение данной стратегии в целом не противоречит итоговому согласующему характеру учебного взаимодействия, выполняя скорее фасилитаторскую, корректирующую функцию, направленную на внесение необходимых коррективов в учебный процесс, а также способствующую созданию благоприятного впечатления обучающего на студенческую аудиторию, усилению мотивации к изучению иностранного языка, снятию коммуникативных барьеров в общении. Выявленные в результате исследования коммуникативные тактики диссонансного характера в ситуации самопрезентации и указанные процентные отношения характерны для представителей более зрелых возрастных групп, что можно объяснить принадлежностью к старой учебной формации, приобретенным жизненным и профессиональным опытом, особенностями возраста. Молодое поколение преподавателей иностранного языка нацелено на успешную личную и профессиональную самопрезентацию своей деятельности с акцентированием внимания на унисонных учебных действиях и речевых актах положительного характера.

Список литературы

1. Карасик В.И. Характеристики педагогического дискурса // Языковая личность: аспекты лингвистики и лингводидактики: Сб. науч. тр. Волгоград: Перемена, 1999. С. 3–18.
2. Комина Н. А. Учебный дискурс в учебной ситуации: монография / Ин-т языкознания РАН, Тверской гос. ун-т. М., 2004. 188 с.
3. 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: 21.02.2020.)
4. 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.
5. 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: 21.02.2020.)
6. Scollon R., Scollon S. A Discourse Approach. Intercultural Communication.: Oxford UK & Cambridge USA. 272 p.

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.

**THE COMMUNICATIVE TACTICS OF DISSONANCE WITHIN
SELF-PRESENTATION STRATEGY IN EDUCATIONAL
DISCOURSE**

K. S. Rashchupkina

Tver State University

the Department of Foreign Languages for Human Sciences

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

Keywords: *the communicative tactic of dissonance, self-presentation strategy, educational discourse, non-cooperative strategy, speech act.*

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.