

ПРАГМАТИКА СТИЛИСТИЧЕСКОГО ВЫБОРА РЕЧЕВЫХ ТАКТИК АВТОРИТАРНОГО КОММУНИКАТИВНОГО СТИЛЯ

С. В. Мкртычян

Тверской государственный университет

Поступила в редакцию 20 августа 2011 г.

Аннотация: *обсуждается соотношение стилистики и прагматики; описывается методика эксперимента, направленного на исследование эффективности речевых тактик управленческих коммуникативных стилей; обобщаются результаты оценки эффективности речевых тактик авторитарного коммуникативного стиля с учетом социальной стратификации испытуемых.*

Ключевые слова: *прагматика, стилистика, речевая тактика, управленческий коммуникативный стиль, эксперимент, социальная стратификация.*

Abstract: *the paper discusses the problem of pragmatics-stylistics interface. The author presents an experimental procedure of measuring communicative efficiency of speech tactics of administrative communicative style. The results of experimental studies and their correlation with the social status of participants are outlined.*

Key words: *pragmatics, stylistics, speech tactic, administrative communicative style, experiment, social stratification.*

Обращение к прагматике связано с коммуникативной эффективностью стилистического отбора языковых средств с целью его оптимизации. Проблематика данного рода не нова как в лингвистике в целом (П. Браун и С. Левинсон, З. Вендлер, Г. П. Грайс, Т. А. ван Дейк, К. Кербрат-Оррекиони, Дж. Лич, Ч. Моррис, Дж. Остин, Дж. Серль и др.), так и применительно к институциональной коммуникации (А. Н. Баранов, В. Н. Базылев, Д. Б. Гудков, В. И. Карасик, Л. П. Крысин, Н. А. Купина, Л. М. Майданова, П. Серио, А. П. Чудинов, Е. И. Шейгал и др.).

В семиотической триаде семантика – синтактика – прагматика последний ее элемент является тем участком лингвистической теории, который настойчиво эксплицирует коммуникативную сторону языкового функционирования. «Прагматика представляет собою отношение знаков к их интерпретаторам» [1, с. 3]. Основатель Тверской школы лингвистической прагматики И. П. Сусов определяет прагматику как «исследование особенностей употребления языка с учетом актуальных контекстов речевого общения» [2, с. 89]. Признавая, что границы этой дисциплины могут трактоваться очень широко, В. В. Богданов выделяет три ее фундаментальных направления: 1) учение о речевых актах; 2) изучение правил и конвенций речевого общения; 3) исследования, связанные с «характером знаний и информационных потребностей коммуникантов» как конкретного наполнения речевых актов и пропозиций [3, с. 268–275].

В связи с этим можно заметить признаки тяготения прагматики к универсализму, которые направлены на разобшение его исходных понятий *язык – человек*. Как пишет В. В. Богданов, многочисленные оригинальные классификации речевых актов не связаны с выявлением языковых средств их выражения. Сходные мысли высказывает Т. Г. Винокур: «Отвечая «синтетическому подходу к языку», прагматика, вырвавшись из оков бихевиористской методологии «простого наблюдения» или оттолкнувшись от нее, но не коснувшись при этом конкретизирующих проблем подсистемно-дифференцированного языкового употребления, пошла по линии логической и философской интерпретации коммуникативной речевой деятельности» [4, с. 21].

Что касается общих принципов, лежащих в основе эффективного речевого взаимодействия, выдвинутых Г. П. Грайсом, Дж. Личем, П. Браун и С. Левинсоном, К. Кербрат-Оррекиони, то они носят умозрительный характер и лишь увеличивают расстояние «между жизнью и языком», поскольку попытка их соблюдения в реальной коммуникации представляется иллюзорной. В этом нетрудно убедиться, обратившись к основным постулатам перечисленных теорий.

Основную идею Принципа кооперации Г. П. Грайс сформулировал следующим образом: «Строй свое сообщение так, как того требует цель или направление беседы в момент, когда ты делаешь свое сообщение» [5, р. 7]. Столь общий Принцип был конкретизирован с помощью четырех постулатов (или «мак-

сим»): информативности (будь информативным, насколько необходимо), истинности (говори правду), релевантности (говори по существу) и ясности (говори ясно, последовательно) [6, р. 45–47]. Очевидно, что каждый из перечисленных постулатов нуждается в дополнительном пояснении. Дальнейшая разработка концепции кооперации осуществлена Дж. Личем. Максимы Дж. Лича формулируются в понятиях этических норм поведения – это максимы такта, великодушия, одобрения, скромности, согласия и симпатии. В 1987 г. Пенелопа Браун и Стивен Левинсон выдвинули ставшую уже классической концепцию позитивной и негативной вежливости [7]. Для преодоления коммуникативных угроз нужно пользоваться стратегиями вежливости (авторы насчитывают их около 40), которые можно свести к двум ключевым: стратегии позитивной вежливости (возвышении собеседника, использовании «льстящих лицу актов» [8, р. 54]) и стратегии негативной вежливости (т. е. исключении «ликоугрожающих речевых актов»).

При общем беглом взгляде на прагматическую проблематику нетрудно заметить дефицит эмпирического описания того, как поступает человек, решая для себя (осознанного или неосознанно) проблему стилистического выбора языковых средств. Это приводит к методологической инверсии – воссоединению прагматики с семантикой, основанной на стяжении аспектов значения и употребления. Например, И. М. Кобозева в своем учебнике «Лингвистическая семантика» [9] включает прагматику в семантику.

Возникшее в связях между стилистикой и прагматикой недоразумение может быть снято. Универсальные законы речевой коммуникации, которыми ведает прагматика как «исследование семантико-коммуникативной имплицатуры языка в отношении к структуре общественной жизни» [4, с. 22], оперирующая по преимуществу моделями, требуют дополнения со стороны объема привлекаемого материала, в частности, с учетом социальных характеристик участников общения.

Исходные для анализа теоретические положения сводятся к следующему.

Коммуникативная стилистика представляется интегративной областью языкознания. Ее объект – дискурс, который понимается как коммуникативная деятельность в «коммуникативно-прагматическом пространстве» (термин И. П. Сусова); предмет – управленческий коммуникативный стиль как *типичная / типовая манера коммуникативной деятельности*. С целью фокусировки внимания на дискурсивной (собственно коммуникативной) составляющей речевой деятельности в ней выделен аспект *коммуникативной деятельности*, которая представлена как совокупность *коммуникативно-речевой деятельности (или речевого поведения)*, наблюдаемой, экспли-

цитной и *актуальной коммуникативно-мыслительной деятельности*, связанной с решением актуальных для конкретного коммуникативного события задач речевого взаимодействия и охватывающей превербальный этап речепорождения.

Прагматический аспект коммуникативной стилистики фокусируется на коммуникативной эффективности языкового отбора, который описывается в акциональных единицах – тактических ходах, представляющих собою вербальное выражение речевых тактик. *Коммуникативная стратегия* носит установочный (по Д. Н. Узнадзе) характер (кооперативный или конфликтный) [10].

Речевая тактика рассматривается на уровне когниции. С опорой на сетевую модель организации знания моделью узла функциональной интенционально организованной сети считается фрейм. Фреймы спонтанной диалогической речи обладают качеством интерактивности, *под фреймом понимается интерактивная когнитивная динамическая структура знаний, характеризующаяся интенциональным принципом организации и наличием конвенционального начала*. Речевая тактика рассматривается как тип интерактивного фрейма, который, будучи сетевой структурой, имеет ядерный узел интенционального характера. В качестве узлов выступают пропозиции типовых тактических ходов. *Тактический ход (ходы) есть реализация речевой тактики*. Одновременно тактический ход выступает в качестве *минимальной значимой единицы дискурса* (аналог коммуникативного хода).

В соответствии с обосновываемой нами типологией управленческих коммуникативных стилей (авторитарный, демократический, либеральный / бюрократический), гипостазируемой на экстралингвистическом основании – менеджеральном понятии стиля руководства (которое детально разработано в теории менеджмента) – ее основным стилистическим содержанием становится *характер взаимоотношений (и взаимодействий) между субъектами дискурса* (руководителем и подчиненным), маркером которых выступают речевые тактики/тактические ходы.

Для каждого из управленческих коммуникативных стилей (далее – УКС) были определены типовые речевые тактики (далее – РТ) с опорой на принцип генетически присущей стилю функциональности. Функции *общение – сообщение – воздействие* (триада В. В. Виноградова) являются вторичными по отношению к «обязательным функциям языка» (по А. А. Леонтьеву), в частности, к воздействующей функции языка, внешним причинам и задачам коммуникативного акта. Их «факультативность» и обусловленность условиями конкретного дискурса позволяют их отнести к *функциям речи* и придать им стилеразличительный статус. При реализации комп-

лементарных функций речи по отношению к доминирующей воздействующей функции опорным компонентом выступает макроинтенция: для авторитарного – побуждение к действию (непосредственное управление деятельностью подчиненного); для демократического – аргументирование (с целью убеждения или поиска оптимального решения); для либерального/бюрократического – формирование межличностных отношений (позитивных/негативных). Заметим, что макроинтенция является одним из условий формирования стиля, но не его классифицирующим основанием.

Рабочая гипотеза исследования основана на следующих предположениях:

- при идентификации носителями языка РТ должны обнаруживаться как сходства, так и некоторые оценочные расхождения;

- специфику оценочных расхождений данного рода можно напрямую увязать со стилистическими векторами, обусловленными спецификой корпоративной коммуникативной субкультуры представителей социальных страт.

Для авторитарного УКС типовые РТ определялись с опорой на лексико-семантическую группу ПОБУЖДЕНИЕ.

РТ демократического УКС связаны с характером аргументов и способами их расположения, которые обусловлены типичными мыслительными операциями, влияющими на формирование дискурса. В основу этой работы были положены материалы интеллектуальных тренингов по развитию навыков ведения полемики [11].

РТ либерального/бюрократического УКС, направленные на формирование позитивных/негативных межличностных отношений, были определены 1) с опорой на материалы серии тренинговых программ по обучению эффективному деловому общению, которые проводились параллельно с тренинговыми программами по полемике, 2) в результате включенного наблюдения над речевым поведением неограниченного круга представителей перечисленных социальных сфер на протяжении 2004–2010 гг.

В качестве Ии. привлечено 1158 человек в возрасте от 25 до 55 лет, являющихся представителями трех социальных сфер: военной (офицеры Военной академии воздушно-космической обороны им. Маршала Г. К. Жукова), бюджетной (сотрудники Регистрационной палаты Тверской области, государственной таможни, фонда имущества областной Администрации Тверской области, гражданский преподавательский состав кафедры русского языка ВА ВКО) и коммерческой (сотрудники 10 коммерческих организаций).

Обработка экспериментальных данных включала следующие этапы.

Этап 1. По каждой группе ответов Ии., распределенных по социальным сферам, составлялись сводные таблицы. Для демонстрации логики обработки экспериментальных данных приводится макет сводной таблицы, в которых фиксировались все ответы (см. табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Макет сводной таблицы ответов по оценке РТ

№ бланка	Оценка РТ					
	РТ А	РТ Б	РТ В	РТ Г	РТ Д	РТ Е
1	–	0	+	+	0	+
2	0	0	+	0	0	+
Х	–	–	+	+	+	+
Трендовый показатель	–	0	+	+	0	+

Этап 2. На основе упорядочения количественных данных по абсолютному большинству ответов определялся трендовый показатель как тенденция оценки РТ, которая типична для той или иной социальной группы.

Этап 3. Далее трендовые показатели с учетом социальной стратификации Ии. заносились в итоговые таблицы, которые приводятся при рассмотрении каждой из групп РТ.

Этап 4. На завершающем этапе комментировались тенденции оценок РТ, которые могут иметь отношение к социальной принадлежности Ии.

В рамках данной статьи более подробно остановимся на РТ авторитарного УКС, которые были определены с опорой на лексико-семантическую группу ПОБУЖДЕНИЕ, которая организована следующими лексемами: *принуждение, приказ, приказание, требование, распоряжение, поручение, запрет, просьба, уговаривание, совет* (см. табл. 2).

Для уточнения семного состава перечисленных лексем была использована методика компонентного семного анализа. С целью их сравнения были выделены следующие актуальные семы: наличие угрозы, наличие вертикальных отношений, официальность, многократность предъявления, категоричность, актуальность действия для адресата. Результаты семного анализа представлены в табл. 3.

Обращение к семному анализу лексико-семантической группе ПОБУЖДЕНИЕ является предварительным этапом экспериментального исследования РТ авторитарного УКС.

На первом этапе эксперимента были получены следующие данные, представленные в виде сводной табл. 4, в которую занесен наиболее частотный вариант оценки, позволяющий делать выводы об оценочном тренде с учетом социальной стратификации Ии.

На втором этапе экспериментальный бланк содержал конкретные речевые образцы (см. табл. 5).

Т а б л и ц а 2

Лексико-семантическая группа ПОБУЖДЕНИЕ

Лексема	Дефиниция
Принуждение	От <i>принудить</i> – «заставить сделать что-н.» [12, с. 614]. «Приневоливание человека к выполнению определенных действий с помощью угроз и лишений. В наиболее грубых формах принуждения могут использоваться угрозы физической расправы, ограничения свободы и физические воздействия» [13, с. 30–31]
Приказ	«Обязательное для исполнения официальное распоряжение начальника, того, кто облечен властью» [12, с. 610]. «Это побудит человека выполнить что-либо в силу его зависимого должностного, социального и т. д. положения без какого-либо объяснения или мотивировки распоряжения. Приказ эффективен в отношении подчиненных, младших, нижестоящих в социальной иерархии, но неэффективен в отношении равных или вышестоящих. Приказ психологически негативно воспринимается большинством людей» [14, с. 15]
Приказание	«Распоряжение, равносильное приказу» [12, с. 610]
Требование	«Выраженная в решительной, категорической форме просьба, распоряжение» [12, с. 837]. «Предполагает, что одно лицо, используя одностороннюю зависимость (чаще юридическую) от него другого лица, предписывает последнему те или иные действия» [15, с. 163]
Распоряжение	«Приказ, постановление» [12, с. 683]
Поручение	От <i>поручить</i> – «вверить, возложить на кого-что-н. исполнение чего-н., заботу о ком-чем-н.» [12, с. 583]
Просьба	«Обращение к кому-н., призывающее удовлетворить какие-н. нужды, желания» [12, с. 642] «Обращение к адресату с призывом удовлетворить потребности или желания инициатора воздействия» [13, с. 31]
Запрет	От <i>запретить</i> – «не позволить что-н. делать» [12, с. 220]
Совет	«Мнение, высказанное кому-н. по поводу того, как ему поступить, что сделать, наставление, указание» [12, с. 766]
Уговаривание	От <i>уговорить</i> – «убеждая, склонить к чему-н.» [12, с. 854]. «Преимущественно эмоционально побуждать собеседника отказаться от его точки зрения и принять точку зрения уговаривающего. Уговаривание всегда осуществляется очень эмоционально, интенсивно, используются личные мотивы. Оно основано на длительности настаивания на просьбе, многократном повторе просьбы или предложения. Уговаривание эффективно в ситуации эмоционального возбуждения, когда собеседник в равной степени может выполнить просьбу, а может и не выполнить» [14, с. 15]

Т а б л и ц а 3

Семный состав лексем лексико-семантической группы ПОБУЖДЕНИЕ

	Принуждение	Приказ	Приказание	Требование	Распоряжение	Поручение	Запрет	Просьба	Уговаривание	Совет
Наличие угрозы	+									
Наличие вертикальных отношений	+	+	+	+	+	+				
Многократность предъявления									+	
Официальность	+	+	+	+	+					
Категоричность	+	+	+	+	+	+				
Актуальность действия для адресата										+
Актуальность действия для адресанта	+	+	+	+	+	+		+	+	

Оценка РТ авторитарного УКС

Название РТ	Оценка		
	Военнослужащие	Представители бюджетной сферы	Представители коммерческой сферы
Принуждение	–	–	–
Приказ (приказание)	0	–	–
Требование (распоряжение)	0	0	+/-
Поручение	+	+	0
Запрет	0	0	0
Просьба	+	+	+
Уговаривание	+	+	+
Совет	+	+	+

Т а б л и ц а 5

Экспериментальный бланк второго этапа эксперимента

Речевой образец	Оценка
Чтоб завтра отчет был готов, а не то премии лишу	
Приказываю завершить отчет завтра к 14. 00	
Требуется завершить отчет к завтрашнему дню	
Поручаю Вам закончить отчет	
Категорически воспрещается задерживать отчет	
Очень прошу завершить отчет к завтрашнему дню	
Ну, пожалуйста, закончите отчет к завтрашнему дню	
Советую вам закончить отчет до завтра	

Существенных расхождений в оценке РТ на первом и втором этапах обнаружено не было.

Результаты первых двух этапов эксперимента позволили выявить тенденцию к нивелированию негативной оценки интенсивных РТ (принуждение, приказ/приказание) военнослужащими.

РТ требования/распоряжения, которые, как следует из семного анализа, можно считать интенсивными с выраженными семами официальности, категоричности, наличия вертикальных отношений, военнослужащими и представителями бюджетной сферы оцениваются нейтрально, а представителями коммерческой сферы – в зависимости от ситуации.

РТ поручения, которая лишена семы официальности, военнослужащими и представителями бюджетной сферы была оценена положительно, а представителями коммерческой сферы – нейтрально.

На третьем этапе Ии. получили задание предложить свои речевые образцы РТ, на основе которых

были выделены некоторые языковые маркеры РТ. Общие наблюдения по третьему этапу эксперимента сводятся к следующему.

РТ принуждения, приказа/приказания представителями коммерческой и бюджетной сфер расцениваются как конфликтные по факту содержания эксплицитированной угрозы. Военнослужащие оценивают как конфликтные только принуждение, а приказы/приказания обладают стертой оценочностью (знак «0»), угрозы не содержат, а их оценка объясняется спецификой профессионального общения данной социальной группы.

РТ поручения продвигается в сторону возрастания кооперативности, что обратно пропорционально ослаблению официальности. При этом вертикальность отношений коммуникантов имеет совершенно определенную конфигурацию патронимичности.

Запрет, как свидетельствуют данные табл. 4, является самой нейтральной РТ.

По оценке всех Ии., наиболее кооперативны РТ просьбы, уговаривания, совета. Любопытны результаты микроопроса, проведенного с целью выявления целесообразности их использования старшим по статусу (званию, должности и т. п.). Как следует из данных, представленных в табл. 6, менее целесообразной представляется РТ уговаривания, которая меньшим количеством Ии. оценена как целесообразная (закономерно, что военнослужащими не дано ни одного положительного ответа из 300).

Статус самой непопулярной в управленческом общении приобретает РТ совета. Расхождения в оценке целесообразности использования представителями различных коммуникативных субкультур см. в табл. 6.

По результатам экспериментального исследования РТ авторитарного УКС можно сделать следующие выводы.

1. При оценке РТ в аспекте кооперативности/конфликтности для всех категорий Ии. оказались существенными такие показатели, как *официальность*, *категоричность* и *наличие эксплицированной угрозы*. Как конфликтная всеми Ии. квалифицируется РТ принуждения в силу содержания в ней угрозы, кооперативными признаются РТ просьбы, уговаривания, совета.

2. Наряду с общими особенностями были обнаружены существенные расхождения в оценках РТ Ии. из различных социальных сфер. Для военнослужащих в зоне стертой оценочности оказалась РТ при-

Т а б л и ц а 6

Оценка целесообразности использования РТ просьбы, уговаривания, совета

Название речевой тактики	Количество оценивших речевые тактики как целесообразные (%)		
	Военнослужащие	Представители бюджетной сферы	Представители коммерческой сферы
Просьба	2	87	98
Уговаривание	0	34	37
Совет	7	98	100

каза/приказанья, для представителей бюджетной и коммерческой сфер эта РТ оценивалась как конфликтная. Менее ригидно (как зависящую от ситуации) оценили РТ требования/распоряжения представители коммерческой сферы по сравнению с другими социальными группами. Целесообразность использования кооперативных РТ по ответам Ии. наиболее высока в коммерческой сфере и практически исключена в сфере военнослужащих. В целом детализация при анализе оценочности РТ, связанная с социальной стратификацией Ии., приводит к наблюдениям, которые оказалось возможным обнаружить только с помощью экспериментальных процедур.

Результаты представленного в данной статье фрагмента исследования убеждают в необходимости не только в изучении выбора «словесных импликатур» (термин Т. Г. Винокур) в отношении к содержательным (что не отрицается), но и выбора содержательных импликатур в отношении к действительности, что целесообразно целиком отнести к плану социально-психологически детерминированной речевой деятельности. «Эта обязанность является для стилистики специфической, почему и можно воспринимать ее как ближайшую и наиболее очевидную инстанцию на пути к соединению человека и языка в речевом поведении – манере использования языка

как выражения коммуникативных потребностей и способностей личности, зависящих от социально-психологических установок говорящего коллектива» [4, с. 79]. Такой подход соответствует современному состоянию лингвистического знания, перспектива развития которого видится, как пишет А. А. Залевская, в создании «интегративной теории языка как достояния человека» [16, с. 488].

ЛИТЕРАТУРА

1. Арутюнова Н. Д. Истоки, проблемы и категории прагматики / Н. Д. Арутюнова // Новое в зарубежной лингвистике. – М. : Прогресс, 1985. – Вып. 16. – С. 3–13.
2. Сусов И. П. Введение в языкознание : учебник / И. П. Сусов. – М. : АСТ : Восток – Запад, 2007. – 543 с.
3. Богданов В. В. Лингвистическая прагматика и ее прикладные аспекты / В. В. Богданов // Прикладное языкознание. – СПб. : Изд-во С.-Петерб. ун-та, 1996. – С. 268–275.
4. Винокур Т. Г. Говорящий и слушающий : варианты речевого поведения / Т. Г. Винокур. – Изд. 3-е. – М. : Изд-во ЛКИ, 2007. – 176 с.
5. Grice H. P. Utterer's Meaning and Intentions / H. P. Grice // Philosophical Review. – 1969. – Vol. 78. – P. 54–70.

6. Grice H. P. Logic and Conversation / H. P. Grice // Syntax and Semantics. – Vol. 3. – Speech Acts. – New York : Academic Press, 1975. – P. 41–58.
7. Brown P. Politeness: Some Universals in Language Usage / P. Brown, S. Levinson. – Cambridge : Cambridge Univ. Press, 1987. – 345 p.
8. Kerbat-Orecchioni C. La Conversation / C. Kerbat-Orecchioni. – Paris : Seuil, 1996. – 86 p.
9. Кобозева И. М. Лексическая семантика / И. М. Кобозева. – 3-е изд. – М. : КомКнига, 2007. – 352 с.
10. Узнадзе Д. Н. Психология установки / Д. Н. Узнадзе. – СПб. : Питер, 2001. – 416 с.
11. Мкртычян С. В. Белая риторика. Черная риторика : материалы интеллектуальных тренингов по развитию навыков ведения полемики / С. В. Мкртычян. – Тверь : Глаголь, 2007. – 152 с.
12. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. – М. : Азъ Ltd. , 1992. – 960 с.
13. Сидоренко Е. В. Тренинг коммуникативной компетентности в деловом взаимодействии / Е. В. Сидоренко. – СПб. : Речь, 2006. – 208 с.
14. Стернин И. А. Практическая риторика / И. А. Стернин. – М. : Академия, 2005. – 272 с.
15. Веснин В. Р. Менеджмент / В. Р. Веснин. – М. : ТК Велби, Проспект, 2004. – 504 с.
16. Серль Дж. Р. Что такое речевой акт? / Дж. Р. Серль ; пер. с англ. И. М. Кобозевой // Новое в зарубежной лингвистике. – М. : Прогресс, 1986. – Вып. 17 : Теория речевых актов. – С. 151–169.
17. Залевская А. А. Психолингвистические исследования. Слово. Текст : избранные труды / А. А. Залевская. – М. : Гнозис, 2005. – 543 с.

Тверской государственный университет

*Мкртычян С. В., кандидат филологических наук,
доцент, докторант кафедры английского языка*

E-mail: mkrtutchian@mail. ru

Тел.: 8(4822) 32-23-36; 8-903-695-93-93

Tver State University

*Mkrtutchian S. V., Candidate of Philology, Associate
Professor, Post-Doctoral Researcher Fellow, English Lan-
guage Department*

E-mail: mkrtutchian@mail. ru

Tel.: 8(4822) 32-23-36; 8-903-695-93-93