

Тымбай А.А.

Речевые стратегии в диалоге на иностранном языке.

Интеграционные процессы в современном обществе требуют от студентов высокой языковой подготовки: обширной лексической базы и безупречных грамматических навыков. Однако, как показывает практика, этих знаний зачастую недостаточно для осуществления эффективного диалогического общения, где под «эффективным» мы понимаем коммуникацию, близкую по способу ее реализации к естественной языковой среде. Основными критериями, отличающими естественный диалог от смоделированного, являются характер паузации, в особенности паузы хезитации, порядок смены ролей, а также способы «взятия» роли.

При обучении студентов диалогической коммуникации мы часто ограничиваемся списками речевых моделей, помогающих выразить собственное мнение, согласие или несогласие с высказыванием партнера. Между тем за пределами внимания остаются не менее важные явления, такие как принципы кооперации, общие стратегии ведения диалога, лексико-фонетические маркеры положенных или возможных мест смены роли.

Коммуникативная стратегия ведения диалога включает в себя поставленную цель, а также возможные способы ее достижения. В естественной языковой среде трудно представить себе ситуацию, когда поставленную задачу убедить партнера по диалогу, навязать мнение, уйти от ответа или даже просто выяснить детали того или иного события можно было бы решить с помощью одного обращения к собеседнику. Решение, как правило, состоит из серии последовательно выстроенных речевых ходов, представленных репликами-высказываниями. Но если при общении на родном языке мы обладаем правом авторства в выборе вариантов, то в диалоге на иностранном языке важно руководствоваться клише, сложившимися в данной культуре, и верно толковать ресурсы и стереотипы изучаемого языка. Таким образом, стратегия – это всегда выбор из множества возможных языковых вариантов в рамках поставленной цели. При этом необходимо отметить, что каждый участник диалога руководствуется, естественно, собственной стратегией, равно как и собственными задачами в данном акте коммуникации.

Важным практическим выводом из сказанного является необходимость постановки конкретной цели для каждого участника диалога. Простое распределение ролей в ролевых играх (role-plays) или при самостоятельной работе в парах (pairwork) чаще всего не подразумевает конкретных речевых задач: убедить, переубедить, выяснить, научить, оценить и др., без которых диалог почти всегда протекает вяло, ни к чему не ведет, а

главное - очень далек от естественной ситуации общения. Планирование результата диалога является залогом правильного выбора речевой стратегии, а следовательно - речевых ходов и речевых клише. Даже если отдельные реплики-ходы невозможно предсказать детально, общее направление хода диалога-упражнения является более или менее стереотипным. Участники диалога должны научиться корректировать собственные действия и выбирать языковые средства самовыражения, в зависимости от сложившейся ситуации, контекстных последствий предыдущих ходов и доступных речевых ресурсов для проведения последующих. Если один из ходов был менее удачен или выраженная мысль осталась непонятой, можно прибегнуть к помощи других ходов, синонимичных лексических единиц и исправить ошибку, оставаясь при этом в рамках заранее поставленной задачи. При этом эффективность речевых стратегий, как и выбранных языковых средств их реализации, определяется результатами данного взаимодействия. Оптимальное достижение цели, решение максимального количества поставленных задач является типичным проявлением правильной диалоговой стратегии и шагом к достижению коммуникативной компетенции при работе с диалогом на аудиторных занятиях.

Другим важным отличием моделируемого диалога от диалога в естественной среде является различие по принципу кооперации. В искусственных диалогах изначально предполагается, что все участники по возможности придерживаются правил кооперативного общения, целью которого является совместное продвижение в плане речевого взаимодействия. Поэтому в аудитории создается доброжелательная атмосфера, где каждый участник коммуникации готов выслушать и поддержать партнера. Между тем реальное языковое общение не всегда настолько однородно. Около половины реплик в симметричных кооперативных диалогах, протекающих в естественной среде, прерывается партнером. Количество прерываний в диалогах некооперативных типов, например конфликтных, может достигать 80% и увеличиваться с повышением скорости протекания акта коммуникации. Однако наличие большого числа прерванных реплик далеко не всегда подразумевает отрицание правил кооперативного общения. Следует принимать во внимание личностные характеристики говорящих, в частности темперамент, степень активности, личную заинтересованность и др.

В целом ряде случаев прерывание партнеров по диалогу может быть объяснено феноменом «речевого прогнозирования» - сложным процессом, обусловленным комплексной структурой и правилами языка. Находясь в общем языковом контексте, участники диалога зачастую могут предсказать слово или фразу задолго до ее произнесения. В подобных ситуациях допускается прерывание партнера с целью

сокращения времени, затрачиваемого говорящими на достижение коммуникативной цели. Подобные речевые решения характеризуют ситуации преимущественно неформального диалогического взаимодействия, показывают заинтересованность участников в укреплении социального контакта, высокую степень вовлеченности в диалог.

Таким образом, при обучении студентов правилам ведения диалога на иностранном языке следует отметить, что в целом ряде случаев прерывания партнера могут звучать более естественно, нежели паузы, неизбежно возникающие в местах стыков реплик, когда мы выслушиваем каждое высказывание что называется «до точки». Помимо этого необходимо учесть, что разного рода прерывания и «захваты» коммуникативной инициативы являются мощнейшим инструментом реализации той или иной стратегии ведения диалога. Для того чтобы правильно понять принципы их применения в диалоге, стоит упомянуть еще одно ключевое понятие внутреннего устройства диалога. Речь идет о так называемом «положенном» месте мены роли, иными словами - отрезке высказывания, где начало новой реплики вторым участником не будет расцениваться как прерывание, а, напротив, будет воспринято как ожидаемое.

Существует множество определений положенного места мены роли, рассматривающих его с позиций синтаксиса, семантики и прагматики. Так, предполагается наличие данного отрезка диалога в точках завершения фраз, высказываний или односложных конструкций. Однако, принимая во внимание тот факт, что любой диалог представляет собой, прежде всего, звучащий текст, легко прийти к следующему выводу: важнейшая роль в определении положенного места мены роли принадлежит интонации. Речевая интонация, следовательно, либо сигнализирует возможный конец высказывания, либо препятствует смене коммуникативной роли. В частности, в английском языке желание уступить роль передается падением мелодического контура на последнем полноударном слоге, который является наиболее информативным в передаче значения завершенности. И наоборот: использование говорящим ровного мелодического контура является средством, препятствующим смене роли.

Реплика собеседника, начатая в положенном месте, продолжает естественное течение диалога, не нарушая его структуру. В то же самое время любое высказывание, не отвечающее данному условию, будет расцениваться как прерывание. В диалогах и полилогах на родном языке мы не склонны замечать подобные явления и, тем более, задумываться об их коммуникативной роли. Обучая диалогу на иностранном языке, необходимо не только научить адекватно воспринимать прерывания и захваты коммуникативной роли, но и, руководствуясь аутентичными образцами, применять

характерные коммуникативные стратегии и тактики, приемлемые в данном социокультурном контексте.

В заключении хотелось бы проиллюстрировать некоторые из числа возможных диалогических тактик примерами из диалогов кооперативного типа. Предлагаемые варианты, конечно, не являются единственно верными, однако их анализ может существенным образом упростить понимание сути коммуникативных стратегий.

1) Тактика корректировки хода мысли собеседника встречается по нашим данным в 40 % случаев от общего числа прерываний собеседников. (Поскольку в диалоге слушающий становится говорящим и наоборот, мы обозначили коммуникантов «говорящий 1» и «говорящий 2».) При использовании данной тактики говорящий 2 прерывает говорящего 1 короткой репликой-вопросом, причем грамматический тип вопроса не принципиален и может варьироваться от случая к случаю. Для данной тактики не характерно использование прерывающих высказываний сложной структуры, имеющих в своем составе более одной интонационной группы. Реплики, как правило, носят характер комментария и связаны с рематическим или тематическим компонентом предыдущего высказывания.

- *Well, I... I agree very much with your promise that America's an important potential ally in promoting human rights around the world. It has probably done more...*

- *It's a biggest ally, isn't it?*

2) Тактика продолжения собственной, начатой ранее мысли при игнорировании высказывания собеседника характеризует 17 % прерываний. Данная тактика имеет, как правило, сложную структуру, распространяющуюся на несколько реплик. В общем виде ее можно охарактеризовать следующим образом: говорящий 1 завершает реплику А, говорящий 2, воспользовавшись предоставленным местом смены роли, начинает реплику В, однако не имеет возможности ее закончить, поскольку говорящий 1, игнорируя ее содержание, прерывает ее, произнося реплику С, являющуюся логическим продолжением реплики А. При этом реплика В, несмотря на то, что она была инициирована в положенном для смены месте, редко имеет хотя бы одну завершённую интонационную группу.

- *You are trying to represent some of the Britons.* *A*

- *Right, there've been of course...* *B*

- *Are they in the hope of that?* *C*

3) Тактика навязывания собственного мнения относительно обсуждаемой темы при игнорировании позиции собеседника (14,5 %), как и предыдущая, имеет тенденцию к более сложной, нежели двухрепликовое образование, структурной организации (хотя

могут быть отмечены и упрощенные схемы). В большинстве случаев ее использование выглядит как подведение итога в вопросе, вызвавшем несогласие коммуникантов друг с другом. При этом прерывая реплику для итогового заключения, говорящий использует коммуникативную инициативу исключительно для декларирования собственной позиции, достигая тем самым поставленной им цели убеждения.

- *There is a discussion. Again... this is...*
- *But it's not at least open.*
- *This is... well...*
- *It's not on the agenda. Pope Jean Paul doesn't want even to discuss these issues.*

Эти и другие стратегии и тактики, применяемые участниками диалога, связаны с намерением говорящего влиять на ход повествовательной линии, скорректировать ее развитие. В целом именно они формируют общий формат протекания диалога в естественной языковой среде. Имитация подобных стратегий, правильно выбранные цели и установки могут существенным образом нивелировать различия между учебными и аутентичными диалогами, а значит - стать еще одним шагом в достижении студентами языковой компетентности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дейк ван Т.А. Язык. Познание. Коммуникация. - М., 1989.
2. Иссерс О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи.- М., 2003.
2. Ключев Е.В. Речевая коммуникация. - М., 1998.
3. Формановская Н.И. Речевое общение: коммуникативно-прагматический подход. - М., 2002.
4. Янко Т.Е. Коммуникативные стратегии русской речи. - М., 2001.
5. Примеры: BBC World, "Hard Talk" 2003-2004 гг.