

тегративная по сути коммуникативная компетенция выступает в единстве составляющих ее частных компетенций: языковой, речевой, социокультурной, компенсаторной, учебно-познавательной.

В качестве одного из ведущих принципов обучения иностранному языку в непрофильных вузах сохраняется принцип взаимосвязанного обучения всем видам речевой деятельности — чтению, говорению, аудированию, письму. Последнее замечание традиционно находит отражение в рабочих программах по обсуждаемой дисциплине. Хотелось бы отметить, что авторский коллектив преподавателей английского языка юридического факультета Белорусского государственного университета принял данную концепцию в качестве основополагающей при создании базового учебника для студентов-юристов, который в корне отличается от всех известных нам ранее существовавших учебных пособий по обучению подъязыку юриспруденции и предоставляет обучающим возможность оптимально реализовывать теоретические принципы в практической работе. Каждый тематически организованный раздел учебника содержит материал, посвященный обучению тому или иному виду речевой деятельности.

С.А. Дубинко
БГУ (Минск)

ТАКТИКИ РИТОРИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ КАК СРЕДСТВО ЭФФЕКТИВНОЙ РЕЧЕВОЙ КОММУНИКАЦИИ

Для того чтобы речь была эффективна, она должна обладать свойствами новизны, уместности и правильности. Риторика предоставляет говорящему возможность широко воспользоваться разнообразными средствами прямого и фигурального выражения. За традиционным термином «речевые фигуры» стоят формы непрямого воздействия на аудиторию. В действительности никакого противоречия между фигуральной и точной речью нет. Следует особо подчеркнуть, что фигуры рассматриваются как органическое свойство языка, без которых живой язык немислим. Под термином «речевая фигура» или «метафора» мы понимаем способы косвенного речевого воздействия. Признание возможностей разных форм языкового выражения одного и того же содержания приводит к идее выбора стилистически отмеченных форм и к использованию их с целью убеждения слушающего. Таким образом, сам язык через его фигуры становится средством психического воздействия на слушателя. Проблема выбора между прямыми и непрямыми формами воздействия на слушателя — это проблема соотношения прямых и косвенных речевых актов. Используя богатейшие возможности языка, логические и аналитические средства убеждения (в реальной речевой практике говорящий редко пользуется «логически чистыми» умозаключениями, довольствуясь чаще всего энтимемами), риторика способна создавать эффекты необыкновенной силы.

В нашем исследовании мы придерживаемся точки зрения, согласно которой фигуры так же естественны для языка, как слова, использующиеся в прямых значениях, и не являются отклонением от некой «мыслимой» нулевой ступени. Такая концепция есть концепция воспринимающего сообщения, а не создающего его. Используя широ-

кие возможности своих категорий (инвенции, диспозиции, элокуции), риторика сформулировала основные приемы прямого и косвенного воздействия на слушателя — говорящему предлагается широкий выбор возможностей, используя которые, он добивается убедительной речи. Привлекая сведения из теории коммуникации и используя возможности контент-анализа, риторика исследует влияние и эффективность речи, постулируя ее диалогичность. Общие места при этом являются средством установления речевой коммуникации и той основой, которая обеспечивает общепонятность нового, индивидуального, что гарантирует эффективность как прямых, так и косвенных тактик воздействия в каждой конкретной ситуации. Выбор той или иной тактики речевого воздействия определяется тем, какой из постулатов коммуникации является ведущим в данном случае: последовательность и ответственность (если это, например, пламенная речь политика), истинность, последовательность, ответственность (выступление ученого), общительность, истинность, ответственность (речь в период предвыборной кампании), принцип кооперации, последовательности, информативности (речь на переговорах) и т.д. Реализация принципов коммуникации предусматривает выбор прямой или косвенной тактики коммуникативного взаимодействия и речевого воздействия и опирается на весьма конкретные языковые феномены: употребление личных местоимений, значения конкретных слов в контексте, просодические изменения, механизмы имперсонализации высказывания, языковые средства реализации категории вежливости, минимизации ущерба для социального лица собеседников при коммуникативном взаимодействии.

Вопрос о возможностях прямых и косвенных тактик речевого воздействия замыкается фактически на два круга проблем: проблемы искренности и проблемы эффективности высказывания. Прямая тактика речевого воздействия сообщает слушателю непосредственно то, что имеется в виду. Известно, однако, что подобная семантическая простота присуща далеко не всем высказываниям на естественном языке. В соответствии с концепцией информационной неполноты текста предложениям естественного языка присуща изначальная неэксплицированность смысла вследствие неполноты фразовой или эллиптической презумпции и неполноты сверхфразовой — пресуппозиции. В ракурсе соотнесения тактик прямого и косвенного воздействия целесообразно разграничивать информационную неполноту и информационную неопределенность текста и несомого им сообщения. Существует мнение, что слишком понятные научные работы кажутся «инфантильными». Очевидно, что случаи «семантической неопределенности» языковых единиц в составе текста и неопределенности сообщений (которые могут быть предпосылкой коммуникативных неудач или преднамеренно эксплуатироваться в качестве речевой тактики) отличны от случаев их неполноты, обусловленных расчетами коммуникантов на определенную предварительную информированность друг друга.

К достоинствам прямых тактик речевого воздействия следует отнести точность, последовательность, неконфликтность по отношению к критерию искренности. Но эти достоинства носят избирательный характер и находятся в прямой зависимости от конкретной ситуации, будучи всегда готовыми перейти в недостатки. Следует помнить, что прямая тактика речевого воздействия на слушателя фактически предполагает вертикальную модель речевого взаимодействия: при таких отношениях между говорящим и слушающим имеет место иерархически структурированная коммуника-

ция. Трудно представить, например, использование императивных тактик прямого речевого воздействия, например, в рекламе.

Единственное, что может обосновать необходимость или смягчить императив, — это сила доводов говорящего. Приглашая слушателя в собеседники, т.е. строя горизонтальную модель речевой ситуации, необходимо обеспечить ему возможность действительно участвовать в «конструировании» содержания сообщения, при этом эффективность сообщения определяется уровнем доверия, оказываемого говорящим слушателю. Косвенные тактики речевого воздействия апеллируют к речевым фигурам. Они обеспечивают слушателю «свободу действий», свободу инициативы и фантазии. Косвенная тактика в идеале приводит каждого слушателя к своему результату. Не считая нужным приоритизировать какие-либо тактики речевого воздействия, отметим, однако, что речь идет об уместности той или иной тактики в той или иной ситуации.

И.Ф. Козакевич
БГЭУ (Минск)

ПРЕПОДАВАНИЕ ЯЗЫКОВ ДЛЯ СПЕЦИАЛЬНЫХ ЦЕЛЕЙ В СВЕТЕ ДИАЛОГА КУЛЬТУР

В настоящее время диалог культур в плане международного общения является одной из самых актуальных проблем и находится на пике методических интересов. Последнее обусловлено направленностью на осуществление взаимосвязанной политики в области образования, культуры, коммуникации и науки.

Диалог в плане международного общения определяется как обмен информацией между носителями двух или более национальных культур. Успешная реализация такого диалога возможна лишь в том случае, если между общающимися представителями разных культур существует взаимопонимание. Последнее предполагает толерантность, позитивную настроенность, опору на общие ценности. Следовательно, задачей обучения межкультурному общению является такая технология, которая позволит сформировать положительное восприятие чужой культуры и умение позитивно оценивать свою.

Последние десятилетия характеризуются значительными изменениями в целях и содержании обучения иностранным языкам. Это, соответственно, потребовало коренных изменений в области иностранного языка для специальных целей. Одной из тенденций обновления иноязычного образования является введение многоаспектного образования (общекультурного, страноведческого, коммуникативно-прагматического).

Выдвигаются четыре основных момента, которые могут быть полезны при обучении межкультурному общению: формирование адаптивного поведения, использование решения проблем, знакомство с конкретными носителями иностранного языка в целях осознания их культуры, изучение собственной культуры для того, чтобы понять другую.

Адаптивное поведение предполагает использование кинетики (выражения лица, взгляда, жестов, прикосновений, позы, телодвижений) и проксемики (правильного использования дистанции пространства между людьми). Необычайно важным является

БДЭУ. Беларускі дзяржаўны эканамічны ўніверсітэт. Бібліятэка.

БГЭУ. Белорусский государственный экономический университет. Библиотека.°

BSEU. Belarus State Economic University. Library.

<http://www.bseu.by> elib@bseu.by