

Коркина Ирина Викторовна

УГРОЗА КАК ТАКТИКА СТРАТЕГИИ УБЕЖДЕНИЯ В АНГЛОЯЗЫЧНОМ ДИАЛОГИЧЕСКОМ ДИСКУРСЕ

Коммуникативные цели участников дискуссионного процесса определяют особенности речевого поведения и влияют на выбор коммуникативных стратегий и тактик. Угроза - один из наиболее эффективных способов получения желаемого результата от коммуникационного процесса.

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/2/2011/2/26.html

Источник

Филологические науки. Вопросы теории и практики

Тамбов: Грамота, 2011. № 2 (9). С. 93-96. ISSN 1997-2911.

Адрес журнала: www.gramota.net/editions/2.html

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/2/2011/2/

© Издательство "Грамота"

Информацию о том, как опубликовать статью в журнале, можно получить на Интернет сайте издательства: www.gramota.net
Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: voprosy_phil@gramota.net

В контексте культуры постмодерна изменился смысл, и текст приобрел следующую форму:

*Please to see my garland,
Because it is the first of May.
Please give me a penny,
And then I'll run away.*

Такой процесс характерен и для других традиционных обрядов и праздников и вообще - для многих видов традиционного фольклора в целом. Его можно рассматривать как закономерную смену одного типа субкультуры другим типом субкультуры, создающей новые ценности. Наконец, следует отметить включенность этой субкультуры в непрерывный процесс развития культуры в целом, она функционирует как часть системы, находится на разных связях с другими подсистемами, способна созданию современных форм и способов передачи ее опыта и ценностей.

Список литературы

1. **Богданов К. А.** Прецедентные тексты в современном фольклоре [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ruthenia.ru/folklore/bogdanov/htm> (дата обращения: 09.02.2011).
2. **Каган М. С.** Философия культуры. СПб., 1996. С. 347.
3. **Ксенофонтова И. В.** Специфика коммуникации в условиях анонимности: мемовика, имиджборды, троллинг // Интернет и фольклор: сборник статей. М.: ГРЦРФ, 2009. С. 285-293.
4. **Петрова А. А.** Язык и сленг сетевого фольклора: сленг, анекдот и частушка // Там же. С. 218-234.
5. **Стихи Матушки Гусыни:** сборник / сост. К. Н. Антарова; на англ. и русск. яз. М.: Радуга, 2003. 384 с.
6. **Фролова О. Е.** Анекдот как отражение интересов пользователя // Интернет и фольклор: сборник статей. М.: ГРЦРФ, 2009. С. 117-130.
7. www.boreme.com/modern-nursery-rhymes

FOLKLORE IN CULTURE TIME CONTEXT

Alevtina Vladimirovna Kolistratova
Larisa Viktorovna Starkova, Associate Professor
Department of Foreign Languages
Bratsk State University
Kolistratova@mail.ru, Starkova93@mail.ru

The purpose of the article is the determination of semiotic peculiarities of folklore phenomena as culture signs in the Anglo-American discourse of post-modern. The article reveals the content of the notion "culture time" in the context of which the changes taking place in folklore process are considered.

Key words and phrases: culture time; folklore; new culture type; Internet-folklore; post-modern.

УДК 81'42

Коммуникативные цели участников дискуссионного процесса определяют особенности речевого поведения и влияют на выбор коммуникативных стратегий и тактик. Угроза - один из наиболее эффективных способов получения желаемого результата от коммуникационного процесса.

Ключевые слова и фразы: речевое воздействие; стратегия убеждения; тактика угрозы.

Ирина Викторовна Коркина
Кафедра делового иностранного языка
Челябинский государственный университет
phicusch@mail.ru

УГРОЗА КАК ТАКТИКА СТРАТЕГИИ УБЕЖДЕНИЯ В АНГЛОЯЗЫЧНОМ ДИАЛОГИЧЕСКОМ ДИСКУРСЕ[©]

В настоящее время огромное количество работ посвящено проблемам речевого воздействия. Но все же вопрос о содержании и объеме понятия «речевое воздействие» нельзя признать до конца разрешенным. Речевое воздействие традиционно трактуется в широком и узком смысле. В большинстве случаев под *речевым воздействием* - в широком смысле - понимают речевое общение, взятое в аспекте его целенаправленности, мотивационной обусловленности [5, с. 21]. Другими словами это воздействие на индивидуальное и/или

коллективное сознание и поведение, осуществляемое разнообразными речевыми средствами, то есть с помощью сообщений на естественном языке.

Е. Ф. Тарасов отождествляет речевое воздействие в широком смысле с речевым общением в целом. В любом речевом общении коммуниканты пытаются достичь определенные неречевые цели, которые в итоге ведут к регуляции деятельности собеседника. Выделяя речевое воздействие из всего речевого общения, прежде всего, имеется в виду аспект целевой обусловленности общения, который адекватно описывается схемой субъект-объект. Таким образом, речевое воздействие в широком смысле - любой речевой акт, осуществляемый путем передачи объекту (адресату) некоторой информации, существенной для того, чтобы он в дальнейшем занял какое-то место в деятельности говорящего [8, с. 5]. Речевое воздействие в узком смысле, по мнению Е. Ф. Тарасова, это речевое общение в системе средств массовой информации или агитационном выступлении непосредственно перед аудиторией.

В любом акте речевого общения коммуниканты преследуют определенные неречевые цели, которые, в конечном счете, регулируют деятельность собеседника. Так, например, Р. Блакар утверждает, что выразиться «нейтрально» невозможно, поскольку даже неформальный разговор предполагает «осуществление власти», то есть воздействие на восприятие и структурирование мира другим человеком [1, с. 91].

Феномен речевого воздействия связан, в первую очередь, с целевой установкой говорящего - субъекта речевого воздействия. Быть субъектом речевого воздействия - значит регулировать деятельность своего собеседника (не только физическую, но и интеллектуальную). При помощи речи побуждают партнера по коммуникации начать, изменить, закончить какую-либо деятельность, влияют на принятие им решений или на его представления о мире [5, с. 21]. Таким образом, анализ речевого воздействия обычно проводится с позиции одного из коммуникантов - субъектов речевого воздействия, а в качестве объекта выступает партнер по коммуникации.

Речевая активность людей в большинстве случаев направлена на то, чтобы заставить «другого» действовать в интересах говорящего. Эффективность речевого общения определяется достижением говорящим поставленной цели (то есть перлокутивным эффектом речевого воздействия). Коммуникативное воздействие при достижении данной цели в той или иной ситуации можно оказать, применяя различные коммуникативные стратегии и тактики.

На основе анализа толковых, лингвистических и отраслевых словарей, были выявлены следующие подходы к толкованию этих терминов.

Стратегия - это:

1) подготовка, планирование и ведение согласованных и взаимосвязанных по цели, месту и времени действий, которая включает использование совокупности сил, средств, шагов, направленных на достижение намеченной цели;

2) система, при которой отдельные ходы, комбинации подчинены общему, заранее обдуманному плану; деятельность, растянутая во времени и не привязанная к какой-либо конкретной отрасли;

3) общие, основные установки для решения какой-то задачи; составление программы действий в отдаленном будущем в общих чертах.

Так как стратегия реализуется при помощи тактик, следует так же определить и данное понятие.

Тактика - это:

1) часть стратегии, имеющая конкретные задачи - располагать силами;

2) часть, охватывающая непосредственную деятельность, а так же деятельность различных сил по подготовке и ведению боя как части стратегии или стратегического плана;

3) линия текущего поведения; совокупность средств и приемов для достижения намеченной в недалеком будущем цели;

4) совокупность приемов и способов ведения борьбы, которая применима не только в военном искусстве, но и в другой деятельности, в частности, в политической борьбе.

Таким образом, между этими двумя понятиями существует достаточно жесткое разграничение и отношения включения (тактика - составная часть стратегии, решающая текущие задачи, в то время как стратегия разрабатывает более глобальные планы).

О. С. Иссерс считает, что *речевая стратегия* - это комплекс речевых действий, направленных на достижение коммуникативной цели... Это когнитивный план общения, посредством которого контролируется оптимальное решение коммуникативных задач говорящего в условиях недостатка информации о действиях партнера [Там же, с. 54, 100].

Речевая стратегия определяет семантический, стилистический и прагматический выбор говорящего. В зависимости от степени «глобальности» намерений речевые стратегии могут характеризовать конкретный разговор с конкретными целями и могут быть более общими, направленными на достижение более общих социальных целей. В связи с этим разграничиваются *общие и частные стратегии* соответственно.

Одной из наиболее часто используемых стратегий в диалоге является стратегия убеждения.

В «Словаре русского языка» глагол «убедить» толкуется как «уговаривая, склонить к чему-либо, заставить сделать что-либо» [4, с. 443, 458], а в «Общем толковом словаре русского языка» значение слова «убеждать» - «Заставлять поверить чему-л., уверять в чем-л.; склонять к чему-л., заставляя согласиться с чем-л.» [6].

Для реализации стратегии убеждения используются различные тактики, одна из них - тактика угрозы. Большой толковый словарь русского языка [2] и Толковый словарь русского языка под редакцией С. И. Ожегова [9] определяют угрозу как «запугивание, обещание причинить кому-нибудь вред, зло» и как «возможную опасность». Современный толковый словарь русского языка Т. Ф. Ефремовой рассматривает угрозу как «1) Обещание причинить зло, неприятность. 2) Возможность, опасность возникновения чего-л. неприятного, тяжелого» [7]. Большой Энциклопедический словарь дает следующее толкование: «угроза - высказанное в любой форме намерение нанести физический, материальный или иной вред общественным или личным интересам» [3].

Рассмотрим несколько случаев употребления тактики угрозы в целях реализации стратегии убеждения на примерах диалогов, взятых из английской художественной литературы.

“Now listen to me. You are both naughty girls!” She looked around to be sure no one was watching and then hit us on the tops of our heads. “If you do something to embarrass me, she went on, I’ll make you pay for it! Mr. Bekku is a stern man; you must pay attention to what he says... Understand?”

From the expression on Mrs. Fidget’s face, I knew I should answer her or she might hurt me. But I was in such shock I couldn’t speak [10, p. 37]. - «Теперь послушайте меня. Вы обе гадкие девочки!» - Она оглянулась, убедилась, что никто нас не видит, и вlepила нам обеим подзатыльники. Я вскрикнула, скорее от неожиданности, чем от боли. «Если вы меня подведете, - продолжала она, - я заставлю вас за все заплатить. Господин Бэкку очень строг, вы должны слушаться его во всем... Понятно?» По выражению лица Госпожи Беспокойство я поняла, что должна ответить ей, иначе она меня опять ударит, но от испуга потеряла дар речи.) Или:

“Well, little girl,” Mother told me, “you are in Kyoto now. You’ll learn to behave or get a beating. And it’s Granny gives the beatings around here, so you’ll be sorry. Do as you’re told; don’t be too much trouble; and you might begin learning the arts of a geisha two or three months from now. I didn’t bring you here to be a maid. I’ll throw you out, if it comes to that” [Ibidem, p. 50]. - «Итак, малышка, - обратилась Мама ко мне, - ты сейчас в Киото и либо научишься себя вести, либо будешь бита. Избивают здесь обычно Грэнни, поэтому тебе будет несладко. Делай, как я говорю, не доставляй лишних хлопот, и ты начнешь обучаться искусству гейши через два или три месяца. Тебя сюда взяли не в услужение. Я не стану тебя держать, если все сведется именно к этому».

Рассмотрим еще один пример:

“Who is that?” he said.

“Uchida-san! After all these years you still don’t recognize my voice?”

“If you are trying to make me angry, whoever you are, you’re off to a good start. I’m in no mood for interruptions! I’ll throw this broom at you, if you don’t tell me who you are.”

“Is this how you greet visitors, Uchida-san?” Mameha said as she stepped up into the light [Ibidem, p. 256]. - «Кто это», - сказал он. «Учида-сан! За столько лет вы не запомнили мой голос?» «Если хотите меня разозлить, кто бы вы ни были, вы на верном пути. Если сейчас же не представитесь, я брошу в вас этот веник». «Вот как ты встречаешь гостей, Учида-сан?» - сказала Мамеха, и мы вошли в освещенную прихожую.

Тактика угрозы используется в интересах автора и обычно предполагает предупреждение о наказании за невыполнение предписываемого действия. Как правило, ожидается, что угроза вызовет у слушающего чувство страха и убедит его в необходимости произвести то или иное действие. Тем самым, можно сделать вывод, что тактика угрозы является одной из самых эффективных тактик стратегии убеждения.

Список литературы

1. **Блакар Р. М.** Язык как инструмент социальной власти // Язык и моделирование социального взаимодействия. М.: Прогресс, 1987. С. 88-125.
2. **Большой толковый словарь русского языка** [Электронный ресурс]. URL: <http://slovari.299.ru> (дата обращения: 11.01.2011).
3. **Большой Энциклопедический словарь** [Электронный ресурс]. URL: <http://slovari.299.ru> (дата обращения: 11.01.2011).
4. **Евгеньева А. П.** Словарь русского языка: в 4-х т. / АН СССР; Ин-т рус. яз.; под ред. А. П. Евгеньевой. 3-е изд., стереотип. М.: Русский язык, 1985-1988. Т. 2-3. К-О. 1986. 699 с.
5. **Иссерс О. С.** Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. М.: Издательство ЛКИ, 2008. 288 с.
6. **Общий толковый словарь русского языка** [Электронный ресурс]. URL: <http://tolkslovar.ru> (дата обращения: 12.01.2011).
7. **Современный толковый словарь русского языка Т. Ф. Ефремовой** [Электронный ресурс]. URL: <http://slovari.299.ru> (дата обращения: 11.01.2011).
8. **Тарасов Е. Ф.** Методологические и теоретические проблемы речевого воздействия // Оптимизация речевого воздействия. М.: Наука, 1990. 240 с.
9. **Толковый словарь русского языка под редакцией С. И. Ожегова** [Электронный ресурс]. URL: <http://ozhegov.info> (дата обращения: 11.01.2011).
10. **Golden A.** *Memoirs of a Geisha*. Random House, 1997. 505 p.

THREAT AS PERSUASION STRATEGY TACTICS IN ENGLISH DIALOGIC DISCOURSE**Irina Viktorovna Korkina***Department of Business Foreign Language
Chelyabinsk State University
phicusch@mail.ru*

Communicative goals of discussion process participants determine speech behavior peculiarities and influence the choice of communicative strategies and tactics. Threat is one of the most effective ways of getting the desired result from communication process.

Key words and phrases: speech influence; persuasion strategy; threat tactics.

УДК 372.881.1

В статье рассматриваются некоторые вопросы по изменению организации самостоятельной работы в системе высшего образования. Основное внимание уделяется использованию информационных технологий, помогающих организовать самостоятельную работу более эффективно.

Ключевые слова и фразы: самостоятельная работа студентов; информационные технологии; Интернет-ресурсы; процесс обучения; навыки и умения.

Екатерина Викторовна Кулагина*Кафедра иностранных языков**Институт природных ресурсов**Научно-исследовательский Томский политехнический университет**Keitty@yandex.ru***ОРГАНИЗАЦИЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ ПО ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ
В ТЕХНИЧЕСКОМ ВУЗЕ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНТЕРНЕТ ТЕХНОЛОГИЙ[©]**

Основополагающая задача современного высшего образования заключается в формировании творческой личности специалиста, способного к самообразованию, саморазвитию и дальнейшей творческой и практической деятельности. Решение данной задачи вряд ли возможно путем предоставления обучаемому определенной суммы пассивных знаний умений и навыков. Необходимым условием превращения студента в субъекта, заинтересованного в преобразовании себя как личности и будущего специалиста, является формирование у него навыков самостоятельной работы и зарождение интереса к накоплению и постоянному пополнению своих знаний.

Рабочая программа по курсу «Иностранный язык», разработанная кафедрой иностранных языков Института природных ресурсов ТПУ в соответствии с Государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования по иностранным языкам, акцентирует важность самостоятельной работы в процессе обучения иностранному языку в техническом вузе. Это связано с сокращением количества аудиторных часов на изучение дисциплины, наличием студентов с разным начальным уровнем владения языком, разной степенью мотивации и степенью сформированности учебных умений и навыков, различными психофизиологическими особенностями обучаемых.

Именно поэтому программа нацелена на формирование у обучаемого на каждом этапе его движения от незнания к знанию, необходимого объема и уровня знаний, приобретению навыков и умений для решения познавательных задач, выработке у студента положительной психологической установки на систематическое пополнение своих знаний и умений в процессе обучения и профессионального самоопределения.

Эффект от самостоятельной работы студента можно получить только в том случае, когда она организуется и реализуется в учебно-воспитательном процессе в качестве целостной системы, пронизывающей все этапы обучения студентов в вузе [3].

Такая система на современном этапе должна включать информационную компьютерную поддержку и предоставлять обучаемому разнообразные условия для развития его потенциальных возможностей и наиболее полного удовлетворения личности в самореализации.

Необходимость изменения подхода к организации самостоятельной работы и использования новых информационных технологий с привлечением интернет ресурсов в учебном процессе высшей школы связано со стремительным развитием науки и техники, быстрого накопления и обновления информации. Это требует постоянного поиска и внедрения новых методов и средств повышения производительности педагогического труда и качества обучения иностранным языкам.