

КОММУНИКАТИВНАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ И ПРОСОДИЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЛОВОЙ РЕЧИ (методический аспект)

Н. П. Плющ (Киев)

Одним из аспектов усвоения звукового строя неродного языка является овладение его интонационной структурой.

По данным педагогической психологии развитие умений и навыков речевого действия предполагает три плана: аналитический, стандартизирующий (синтетический) и варьирующий (ситуативный). Именно на третьем, ситуативном этапе развития навыка речевого действия, осуществляется овладение интонационной структурой языка. Этому способствуют речевые упражнения на усвоение интоном, имеющих определенные коммуникативные значения (напр., интонома-вопрос, интонома-сообщение, интонома-побуждение и др.). Дифференциация речевых упражнений на условно-речевые и собственно-речевые, имеющая место в методической литературе, лишена определенных критериев, тем более, что часто речевое упражнение отождествляется с речевой ситуацией как методической категорией (см. напр.: Пассов Е. И., Учебное пособие по методике обучения иностранным языкам, Воронеж, 1975).

В интонологии ситуация общения является одним из главных факторов, формирующих коммуникативный тип высказывания (предложения), и определяется как речевое и неречевое поведение человека в типовых обстоятельствах. Близкое к этому понимание ситуации находим в методической концепции Клауса Гюнтера (см.: Гюнтер К., К проблематике ситуативного минимума. - РЯНШ, 1969, 2), позволяющей моделировать возможную сферу речевого общения обучающихся в виде системы взаимосвязанных внелингвистических обстоятельств, определяющих речевое и неречевое поведение. Учет ситуации общения и целевой установки общающихся дал возможность интонологам описать не только коммуникативные типы предложений, но и целые гаммы коммуникативных подтипов. Коммуникативная направленность находит свое выражение прежде всего в просодической структуре. Так, например, побуждение отличается от вопроса или сообщения просодической структурой интонационного центра. Вариативность же

ситуации, в которой реализуется, например, побуждение, формирует и варианты коммуникативного типа побуждения: побуждение-просьба, побуждение-вежливая просьба, побуждение-настойчивая просьба, побуждение-предложение и т. п., которые находят свое выражение в определенных просодических структурах. То же самое происходит с коммуникативным типом - вопросом, внутри которого выделяется переспрос, встречный вопрос, альтернативный вопрос и др. Внутри повествования как коммуникативного типа сосуществует сообщение, заявление, объявление и др.

Речевое общение в разных сферах человеческой деятельности (политике, науке и технике, в юридической сфере и в сфере дипломатии) характеризуется рядом отличительных признаков на лексическом уровне, на уровне грамматики (морфологии и синтаксиса) и на фонетическом уровне. Функциональные особенности речевого общения изучаются функциональной стилистикой, которая, правда, до сих пор еще не выработала надежных критериев определения стиля, в связи с чем их число и перечень варьируется. Но в каждой классификации называется деловой (чаще: официально-деловой) стиль. Официально-деловой стиль противопоставляется другим стилям такими признаками, как точность, сжатость и эмоциональная нейтральность. Как и любой другой стиль, официально-деловой стиль реализуется как в письменной форме (протокол, указ, контракт, соглашение и др.), так и в устной форме (круглый стол, пресс-конференция, деловое совещание, телефонный разговор, переговоры и под.).

Деловой стиль охватывает весьма различные сферы общения: политическую, правовую, экономическую, производственную. В связи с этим в пределах делового стиля можно выделить дипломатическую, законодательную и канцелярскую. Эти разновидности делового стиля, как и сам стиль, на сегодня почти не описаны. А что касается устной формы реализации делового стиля, то ни в одном лингвистическом терминологическом словаре она не указана. В то же время расширение деловых контактов между странами и между людьми в различных сферах жизни диктует необходимость выработки методики обучения деловой речи во всех ее разновидностях.

При непосредственном (речевом) деловом общении особенно важно владеть общей культурой общения, этикетными нормами, т. е. уметь устанавливать контакт, поддерживать контакт, учитывать нормы поведения (речевого и неречевого), существующие в обществе, представителем которого является собеседник (иностранец).

В «живом» общении очень важную роль играет просодическая организация высказывания, которая сама по себе способна тем или иным образом влиять на слушающего и во многом национально специфична.

Просодическая оформленность очень вариативна, поскольку согласуется с коммуникативной установкой говорящего, с ситуацией обще-

ния, с отношением говорящего к высказываемому. Так, к примеру, для установления контакта с собеседником важен выбор не только лексического средства обращения, но и его интонационного оформления от речевой ситуации и отношений между участниками коммуникативного акта. Условия деловой коммуникации определяются в первую очередь таким экстралингвистическим фактором, как степень официальности общения, которую можно оценить как: максимальная, минимальная и нейтральная степени официальности. Степень официальности объективно мотивирована социальным (или социально-политическим) статусом говорящего и слушающего, степенью их знакомства, «официальностью» ситуации. Все три степени официальности должны реализоваться при наличии обязательного экстралингвистического фактора - вежливости. Вторым обязательным требованием для делового общения является ограничение использования как лексико-грамматических средств субъективной модальности, так и интонационных. Известно, что субъективная модальность, накладываясь на объективную модальность, может не только вносить в предложение разные оттенки уверенности/неуверенности (ср. Я напишу вам письмо. - Я, наверное, напишу вам письмо. - Я, конечно, напишу вам письмо.), но и переводить объективную модальность в противоположный модальный план. Так, высказывание «Я напишу вам письмо» при определенном просодическом оформлении может приобрести модальное значение отрицания, описанного в интонологической литературе как имплицитное отрицание.

В то же время не поддержанный соответствующим просодическим оформлением отказ собеседнику в его просьбе, даже при самом широком использовании лексико-грамматических средств, может вызвать нежелательный эффект, т. е. показаться невежливый, категоричный. Сказанное касается всех коммуникативных актов в сфере делового общения, начиная от установления контакта с собеседником и кончая достижением/недостижением желаемого результата.

Таким образом, в обучении деловой речи особое место должно отводиться собственно-речевым упражнениям, т. е. таким упражнениям, которые модулируют конкретную (возможную) ситуацию общения с учетом всех ее особенностей в тесной связи с просодической структурой каждого коммуникативного акта.

Во всех разновидностях деловой речи присутствуют такие коммуникативные поступки, как установление контакта (знакомство, представление), телефонный разговор (договор о встрече, о перенесении встречи, совещания и др.), просьба, напоминание, извинение и т. п. Эти коммуникативные действия имеют как постоянные просодические признаки, так и варьирующиеся, тесно взаимодействующие как с лингвистическими, так и с экстралингвистическими факторами. Поэтому комплекс речевых упражнений должен составляться с максимальным учетом всех характеристик деловой речи.

Речевые упражнения должны предусматривать разные методы обучения звуковой стороне речи: метод имитации (произношение вслед за преподавателем или за магнитофонной записью в лингафонном кабинете), методы регистрации звучания (схематическая запись просодической структуры с последующим ее прочтением), метод объяснения и сравнения, метод самостоятельного моделирования речевой ситуации и др.

Специальной работы требует распознавание речевой трихотомии официальности максим. - нейтр. - миним. прежде всего на перцептивном уровне. Первой должна усваиваться нейтральная степень официальности, нарастание или спад степени официальности может отрабатываться в любой последовательности.

Что касается стиля произношения, с которым степень официальности тесно связана, но не тождественна, то на начальных этапах выполнения упражнений следует использовать полный стиль произношения.

Ведущей составляющей просодической структуры деловой речи является тональная, воспринимаемая на слух как повышение или понижение мелодии голоса на интонационно релевантных участках фразы. Темпоральные признаки также несут информацию о степени официальности/неофициальности общения. На слух они воспринимаются как ускорение или замедление темпа речи.

Описание конкретных просодических структур деловой речи не входило в задачи данной работы.