

---

УДК 81' 1 : [81 : 1]

ББК 81. 0

С 42

Скворцова В. А.

*Преподаватель кафедры французской филологии, соискатель кафедры французской филологии Кубанского государственного университета, e-mail: vitta\_23@mail.ru.*

## **Мыслительные стили через призму языкового пространства коммуникативных стратегий**

*(Рецензирована)*

### **Аннотация:**

Цель исследования – выделить параметры коммуникативных стратегий каждого мыслительного стиля. Задачи исследования – представить пять мыслительных стилей, дать определение коммуникативной стратегии, выделить основные параметры коммуникативной стратегии, описать каждый параметр коммуникативной стратегии. В работе смоделированы коммуникативные стратегии пяти мыслительных стилей.

### **Ключевые слова:**

Ситуативное моделирование, логика мышления, мыслительный стиль, коммуникативная стратегия, аргументация.

**Skvortsova V.A.**

*Lecturer of French Philology Department, Competitor for Candidate degree of French Philology Department, Kuban State University, e-mail: vitta\_23@mail.ru.*

## **Cogitative styles through a prism of language space of communicative strategy**

### **Abstract:**

The research objective is to allocate parameters of the communicative strategy of each cogitative style. The author presents five cogitative styles, gives definition of the communicative strategy, distinguishes the key parameters of the communicative strategy, describes each parameter of the communicative strategy and simulates a cogitative style in accordance with this parameter. In the work, the communicative strategy of five cogitative styles is simulated.

### **Keywords:**

Situational modeling, logic of thinking, cogitative style, communicative strategy, the argument.

Жизнь человека не мыслима без общения. Процесс общения – это естественная форма взаимодействия людей в жизненном пространстве. Данное понятие понимается учеными по-разному. В настоящей работе мы придерживаемся определения, которое дают Грушевицкая Т.Г., Попков В.Д. и Садохин А.П. в своем исследовании «Основы межкультурной коммуникации»: «общение представляет собой социально обусловленный процесс обмена мыслями и чувства-

---

ми между людьми в различных сферах их познавательно-трудовой и творческой деятельности, реализуемый главным образом при помощи вербальных средств коммуникации» [1: 124]

Говоря об общении, мы подразумеваем понятие с более широким значением, а именно – коммуникацию. Ч.Кули считает, что «коммуникация – механизм, посредством которого обеспечивается существование и развитие человеческих отношений, включающий в себя все мыслительные символы, средства их передачи в пространстве и сохранении во времени» [2: 15] Иными словами, это определенное информационное взаимодействие между людьми, где сообщение передается по различным каналам при помощи вербальных и невербальных средств. Мы передаем сообщение, точнее вступаем в процесс коммуникации для того, чтобы объяснить, убедить, предупредить, проинформировать, описать что-либо и т.д. Таким образом, целью коммуникации является удовлетворение тех или иных потребностей людей.

Для того, чтобы эту цель реализовать, необходимо иметь определенную тактику, позволяющую достичь поставленных целей в конкретных ситуациях. Коммуникативная стратегия понимается нами как определенная модель коммуникативного поведения, направленная на достижение поставленных целей. Выбор правильной коммуникативной стратегии представляется нам решающим в процессе общения, поскольку именно успешно выбранная речевая стратегия позволяет убедить аудиторию в правоте говорящего. А. П. Сковородников следующим образом определяет данное понятие: «Речевая (коммуникативная) стратегия – это общий план, или «вектор», речевого поведения, выражающийся в выборе системы продуманных говорящим/пишущим поэтапных речевых действий; линия речевого поведения, принятая на основе осознания коммуникативной ситуации в целом

и направленная на достижение конечной коммуникативной цели в процессе речевого общения» [3: 5-11]

Выбирая правильную коммуникативную стратегию, говорящий преподносит факты с определенной позиции, соответственно организует свою речь, подбирает необходимые для достижения успешного результата языковые средства. Таким образом, реализация коммуникативной стратегии обеспечивает достижение коммуникативной цели речевого общения в соответствии с прагматической целеустановкой говорящего.

Сказанное позволяет заметить, что каждая коммуникативная стратегия характеризуется определенными речевыми аспектами, то есть параметрами речи, при наличии которых достигается цель коммуникативного процесса. Такими речевыми параметрами, на наш взгляд, являются:

1) **языковые средства (лексические средства и синтаксис):**

**лексические средства** - устойчивые словосочетания или другие единицы языка, которые используются для описания объектов, действий и отношений между ними. Иными словами, это тот набор языковых единиц, характеризующий индивидуума в зависимости от социально-классовых, профессиональных, возрастных и территориальных различий. Выбор словарного состава зависит не только от вышеперечисленных факторов, а также и от типа мышления индивидуума. Например, представитель идеалистического типа мышления практически не использует в своей речи повелительное и условное наклонение или побудительные предложения, что больше характерно для аналитического типа мышления (*стоит вернуться, давайте..., должны ли...?*). Для него свойственны в основном положительные оценочные или модальные высказывания (*к счастью..., очень счастливый...*).

**синтаксис** – система языковых категорий, относящихся к строению предло-

жений, то есть построению связной речи. В рамках нашего исследования мы говорим о синтаксисе коммуникативном, объектом изучения которого являются такие проблемы, как актуальное и синтагматическое членение предложения, функционирование словосочетаний в предложении, коммуникативная парадигма предложений, типология высказывания. Так, например представитель синтетического типа мышления использует в своей речи в основном распространенные предложения, наличие второстепенных членов предложения это доказывает, и восклицательные, что определяется по наличию дополнительной эмоциональной окраски в предложении (*Да, я очень много вояжирую! Тем более с театром мы объездили уже всю Европу. Жили по три месяца во всяких Франциях (смеется), прям в каждом городе успели побывать!*). И, наоборот, синтаксические связи, характеризующие речь реалиста, свидетельствуют об отсутствии второстепенных членов предложения и дополнительной эмоциональной окраски, то есть использование нераспространенных и невосклицательных предложений (*Нет, такой задачи нет.*).

2) **способ аргументации** - утверждения, имеющие цель изменить позицию или убеждения оппонента с помощью речевого воздействия. Иными словами, это выбор таких доводов, которые аргументирующая сторона находит нужным внушить аудитории. Используя определенный аргумент, представляется возможным добиться оправдания или опровержения чьего-либо мнения. Воздействие на убеждения оппонента с помощью определенной речевой тактики является главным механизмом «незаметного искусства» речевого воздействия в рамках самых разных коммуникативных систем. К примеру, представитель синтетического стиля мышления целенаправленно применяет стратегию соперничества для достижения своей коммуникативной цели (*Вы же сами себе противо-*

*речите!*). И этот стратегический способ главным образом отличает его от представителя прагматического стиля мышления, который чаще прибегает к стратегии сотрудничества в процессе речевого воздействия (*Надо исправить ошибки - значит, будем исправлять...*).

3) **логика мышления** – форма человеческого мышления, некая последовательность выстраиваемых утверждений в поиске истины. Это определенная система формирования и выражения мысли, соответствующая позиция человека, с которой он осмысливает тот или иной вопрос. В зависимости от стиля мышления формируется та линия обоснования своей мысли, которая отражает его сознание. Например, логику представителя аналитического стиля мышления можно определить как **прескриптивную** (*это необходимо, чтобы..., на самом деле..., следовательно...*), реалист обладает **эмпирическим мышлением** (*на мой взгляд..., я помню, как...*), а идеалист является примером **ассоциирующей логики мышления** (*если мы будем воевать как Сталин и ...*).

4) **моделирование ситуации** – методология мышления в условной ситуации. Иными словами, это архитектоника речи говорящего в рамках заданной ситуации и в зависимости от принадлежности к определенному стилю мышления. Процесс исследования предлагаемой ситуации, выраженный в конкретном алгоритме речевой структуры, и является ситуативным моделированием (констатация факта – ссылка на свой опыт – решение проблемы - обобщение).

Реализация коммуникативной цели зависит от стиля мышления говорящего. Каждому индивидууму характерен свой стиль мышления. «Под стилем мышления мы понимаем открытую систему интеллектуальных стратегий, приемов, навыков и операций, к которой личность предрасположена в силу своих индивидуальных особенностей (от системы цен-

ностей и мотивации до характерологических свойств)» [4: 352].

Выделяются пять стилей мышления: синтетический, идеалистический, прагматический, аналитический, реалистический, каждый из которых использует свою коммуникативную стратегию [4: 17-24].

Рассмотрим выделенные стили мышления в соответствии с обозначенными нами речевыми параметрами коммуникативной стратегии.

Проведенный нами анализ языкового материала представлен в следующей таблице.

С т и л и мышления	синтезатор	идеалист	прагматик	аналитик	реалист
Речевые параметры					
<b>языковые средства</b>	<p>дескриптивные конструкции, вводные слова, сложные прилагательные, безличные обороты, глаголы 1 л.ед. ч., распространенные предложения (<i>Donc, engageons la république lucidement, parce qu'il est facile mourir et ne point rendre compte à la descendance.</i>)</p>	<p>положительные оценочные высказывания, вводные слова и модальные высказывания (<i>C'est une très bonne initiative. Je remercie, je félicite et encourage le Pasteur Mulunda.</i>)</p>	<p>стереотипными фразами, сравнительные конструкции, оценочные высказывания, глаголы 1 л.ед.ч. (<i>Moi, je crois que c'est un faux problème.</i>)</p>	<p>длинные дискурсивные предложения, развернутые и конкретизирующие высказывания, повелительное и условное наклонение, побудительные предложения, глаголы в будущем времени, чаще всего восклицательные предложения (<i>S'ils ont le portugais comme langue de communication, pourquoi pas!</i>)</p>	<p>сжатые формулировки и модальные высказывания, повелительное и условное наклонение, глаголы в будущем времени, невосклицательные предложения (<i>C'est vrai.</i>)</p>

способ аргументации	софистика, стратегии противоборства ( <i>En revanche...</i> )	стратегии сотрудничества, уступки, корректные приемы спора, эмпирические и теоретические обоснования ( <i>Pour être franc...</i> )	эмпирические аргументы, полемика, стратегии компромисса, предложения, сотрудничества ( <i>Ma stratégie est de confirmer toutes les interprétations</i> )	Теоретические обоснования, корректные приемы спора (дискуссии), стратегии сотрудничества и предложения ( <i>le principe de ma vie - de dire oui à toutes les hypothèses</i> )	стратегии сотрудничества, исключительно эмпирические обоснования, корректные и некорректные приемы спора (эклектика) ( <i>...c'est ce que j'ai appris de plus important...</i> )
логика мышления	Опровержение высказывания ( <i>Non, j'assume la situation et je ne peux rien y changer...</i> )	ассоциирующая (рецептивное мышление) ( <i>Je n'ai pas été surprise, j'ai été submergée.</i> )	метод сотрудничества ( <i>Oui. Je m'en explique...</i> )	см. прагматика	эмпирическая ( <i>je pense qu'il valait mieux qu'il ne soit pas reconnaissable sur les clichés...</i> )
моделирование ситуации	метод провокации/конфликта (доминантарешение проблемы)	метод компромисса (доминантарезюме)	метод предложения (доминантассылка на свой опыт)	детальность и реалистичность (доминантататация факта – решение проблемы)	достижение согласия на уровне фактов (доминантарешение проблемы)

Таким образом, коммуникативная стратегия интервьюируемого выстраивается при помощи совокупности вышеизложенных речевых параметров, что позволяет журналисту смоделировать ход интервью в зависимости от мыслительного стиля интервьюируемого.

#### Примечания:

1. Грушевицкая Т.Г., Попков В.Д., Садохин А.П. Основы межкультурной коммуникации. М.: Юнити-Дана, 2002. 352 с.
2. Кравченко С.А. Социология: парадигмы через призму социологического

---

воображения: учеб. пособие для вузов. М.: Экзамен, 2002. 511 с.

3. Сковородников А.П. О необходимости разграничения понятий «риторический прием», «стилистическая фигура», «речевая тактика», «речевой жанр» в практике терминологической лексикографии // Риторика = Лингвистика: сб. ст. Смоленск, 2004. Вып. 5. С. 5-12.
4. Алексеев А.А., Громова Л.А. Поймите меня правильно или книга о том, как найти свой стиль мышления, эффективно использовать интеллектуальные ресурсы и обрести взаимопонимание с людьми. СПб.: Экономическая школа, 1993. 352 с.