

concepts and is the most important theoretical and methodological problem of the present. The author substantiates theoretical and methodological principles of the study of psychology of professional and personal formation of future managers. It is emphasized that professional competence is the main component of professional skills of future managers. Personality of professionally competent future specialist is reflected in his internal continuity, where professional and personal are closely interconnected by a system of values. Examples of methods of empirical research which will serve as a basis for the psychodiagnosis of professional and personal characteristics of future managers, that will ensure the success of the formation of professional competence and professional and management activities of future specialists in the competitive environment of enterprises are presented.

Key words: *personality, formation, manager, psychological diagnostics, professional training, professional standards, professional and management activities, professional competence*

УДК 159.923.2:316.776.3

Д. О. БІГУНОВ

МОВЛЕННЄВА ПОВЕДІНКА ОСОБИСТОСТІ: КОМУНІКАТИВНІ СТРАТЕГІЇ ТА ТАКТИКИ

В статті здійснено спробу описати та проаналізувати основні комунікативні стратегії та тактики в мовленнєвій поведінці особистості як необхідні компоненти усвідомленого досягнення мети в процесі спілкування. Крім того, було розглянуто передумови мовленнєвої стратегії та поняття комунікативного наміру.

Ключові слова: *мовленнєва поведінка, мовленнєвий акт, комунікативні стратегії, комунікативні тактики, комунікант, цілепокладання.*

В статье осуществлена попытка описать и проанализировать основные коммуникативные стратегии и тактики речевого поведения личности как обязательные компоненты осознанного достижения цели в процессе общения. Кроме того, было рассмотрено предпосылки речевой стратегии и понятия коммуникативного намерения.

Ключевые слова: *речевое поведение, речевой акт, коммуникативные стратегии, коммуникативные тактики, коммуникант, целеполагание.*

Постановка проблеми. Дослідження мовленнєвої поведінки комунікантів є одним з актуальних напрямків досліджень у вітчизняній і зарубіжній науці. Незважаючи на значну кількість наукових праць провідних вчених, таких як Р. Блакар, Т.А. ван Дейк, С. Ервін-Тріпп, О. С. Ісерс, Х. Я. Йім, Г.К. Михальська та ін. присвячену проблемам мовленнєвого спілкування, залишається досить багато питань, які потребують спеціального вивчення. Саме тому метою статті є розгляд мовленнєвих тактик і комунікативних стратегій мовленнєвої поведінки особистості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як зазначають дослідники, спілкування між людьми є багатоплановим явищем і різні галузі наук акцентують свою увагу на центральних для себе факторах. Прагматика зосереджується на ставленні людини до мовних знаків, на підборі доречних одиниць в ситуації спілкування, на адресаті. Предметом психолінгвістики є мовна особистість, яка розглядається в індивідуально-психологічному аспекті. Когнітивна лінгвістика досліджує механізми розуміння, на які спирається людина в процесі формування та розуміння висловлювання. В межах когнітивної науки досліджуються процеси засвоєння, накопичення та використання інформації людиною. Соціолінгвістика досліджує кореляцію мови та соціальних структур, соціальну приналежність адресанта та адресата.

В контексті успішної комунікації необхідно відмітити умови успішності мовленнєвих актів, оскільки далеко не завжди співбесідник реагує на репліки очікуваним чином. Як зазначає Дж. Серль, для опису умов успішності обов'язковим є врахування

пропозиціонального змісту, передумов (умов ширості, сутнісних умови (інтенцій, комунікативних цілей) конкретного мовленнєвого акту.

Поглиблюючи даний підхід, Т.А. ван Дейк та В. Кінч пропонують дещо інші правила вибору висловлювання, успішність якого залежить від наступних факторів: загального контексту (пошук інформації має обмежуватись загальним культурним контекстом мовця); даної ситуації (пошук теми має обмежуватись загальними характеристиками даної ситуації); комунікативної взаємодії (потрібно визначити, які теми безпосередньо задіяні в здійсненні комунікативних і практичних цілей мовця); типу спілкування; свободи референції (що саме і ким саме може обговорюватись за даного мовленнєвого акту та типу дискурсу).

В цілому, проблеми конфліктної комунікації досліджуються вченими досить активно. Дослідники пропонують розрізняти норми етикету та реальне людське спілкування, досліджують бажання / небажання суб'єкта брати участь у комунікації та мовні вирази некооперативного настановлення на комунікацію.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз передумов мовленнєвої стратегії, а також опис різних підходів до дослідження комунікативних стратегій і тактик.

Виклад основного матеріалу дослідження. Говорячи про передумови мовленнєвої стратегії, дослідники відзначають, що мовленнєва стратегія реалізується не в ізольованому вигляді, а в рамках більш складної ситуації. Ще до комунікативного акту мовець володіє трьома видами даних: інформацією про майбутню мовленнєву подію, інформацією про когнітивні пресупозиції, інформацією про ситуацію або контекст [5, с. 94]. Обрати потрібну стратегію – означає визначити найбільш ефективний шлях до мети з урахуванням всієї наявної в розпорядженні мовця інформації.

Комунікативні передумови. В природній комунікації складно уявити ситуацію, коли поставленої цілі можна досягнути всього одним зверненням до партнера. Мовленнєва поведінка варіативна, тобто розв'язання комунікативної задачі допускає наявність різних засобів (ходів). Учасники діалогу корегують свої дії залежно від ситуації, залишаючись в межах єдиної надзадачі. Надзадача та комунікативні ходи співвідносяться з поняттями стратегії і тактики [5].

Іншою комунікативною передумовою може слугувати недотримання комунікантами принципу кооперації. Зазвичай, під час опису механізмів мовленнєвого спілкування увага фіксується на умовах успішності мовленнєвих дій. Передбачається, що всі учасники за можливості дотримуються правил кооперації, просуваючись до намічених цілей. Тим часом реальність мовного спілкування переконує нас в певній ілюзорності таких передумов: люди прагнуть впливати на співрозмовника, нав'язати йому свою думку, ухилитися від відповіді, приховати небажані для них факти і т.д. [9], тому і виникають конфліктні ситуації спілкування. Мова має певні ресурси для досягнення цих цілей. Своєрідним підтвердженням того, що комуніканти усвідомлюють стратегічне призначення дискурсу, можуть служити дані американського соціолінгвіста С. Ервін-Тріпп [14]. Автор аналізувала різні способи оформлення прохань і їх сприйняття комунікантами. Експеримент показав, що комуніканти знають про те, що прохання можуть здійснюватися неконвенційно, і тому використовують наступне правило інтерпретації: якщо висловлювання може бути витлумачено як прохання, то його саме так і слід перш за все тлумачити. Насправді тут має місце перевищення ілюквативної сили висловлювання. Це свідчить про те, що комуніканти сприймають мовлення як спосіб досягти певних цілей, тому в одержуваних ними повідомленнях вони в першу чергу намагаються виявити цільову установку.

Когнітивні передумови. Дослідження показують, що в будь-якому акті мовного спілкування комуніканти переслідують немовленнєві цілі, які в результаті впливають на діяльність і свідомість адресата. За твердженням Р. Блакар, висловитися нейтрально неможливо, оскільки навіть неформальна розмова передбачає «здійснення влади», тобто вплив на сприйняття і структурування світу іншою людиною [13, с.133-134]. З когнітивної точки зору мовні стратегії можуть бути описані як сукупність процедур над моделями світу учасників ситуації спілкування [2, 11]. Зокрема, в конфліктній ситуації мова може йти про

формування та перетворення основних когнітивних категорій, якими людина керується в своєму щоденному житті.

Лінгвістичні передумови. Лінгвістичні основи комунікативних стратегій знаходяться в області мовного варіювання [2]. Вибір одного з варіантів (лексичного, граматичного і т.д.) в більшості випадків не буває випадковим і визначається стратегічною або тактичною метою. Певна стратегія або тактика в конфліктній ситуації маркується своїми мовними показниками.

Соціологічні та психологічні передумови. Деякі мотиви «непрямої» поведінки відносяться до області соціальних конвенцій і психологічних особливостей особистості. Принцип «Що на умі, те й на язиці» ніколи не дотримується до кінця, тому деякі наміри комунікантів спочатку повинні бути приховані [10]. Конфлікт являє собою явище, яке відіграє особливу роль в психічному житті комунікантів, їх розвитку, самореалізації, відносинах з іншими людьми, тому розглянути особливості їхньої поведінки (стратегії і тактики) видається особливо цікавим.

Естетичні передумови. У конфліктних ситуаціях у комунікантів з високою мовною компетенцією виникає «естетичне задоволення» говорити непрямо, опосередковано. В цьому випадку з'являються деякі імпліцитні смисли, які сигналізують про особливі відносини, почуття, що іноді є більш значущим, ніж власне інформація [5, с. 54].

Отже, як видно з зазначеного вище, усвідомлене досягнення мети в процесі комунікації неможливо без планування діяльності, тобто, стратегії і тактики. Зазвичай стратегія розглядається як мистецтво керування, засноване на правильних прогнозах щодо мети, а тактика – як прийоми, способи досягнення цієї мети. Так, наприклад, стратегія відмови у виконанні прохання може реалізуватися за рахунок застосування декількох тактик: а) видати себе за некомпетентну людину; б) послатися на неможливість виконання прохання; в) відмовити без мотивування.

Цікавою є думка професора Г. К. Михальської, яка пропонує співвіднести операції спілкування з двома головними стратегіями, які утворюють протилежні полюси спілкування: стратегія близькості характеризує тенденцію до зближення, стратегія індивідуальності – тенденцію до відсторонення. До цих стратегій може примикати додаткова стратегія – відмова від вибору, коли людина дає співрозмовнику самому визначати, як складуться подальші відносини в мовленнєвій ситуації. Таким чином, автор виділяє стратегії «відсторонення», «близькості» і стратегію «надай вибір» [8, с. 98]. Крім визначення стратегії на основі поняття «інтерес» і на основі співвідношення з категорією «мовленнєва діяльність», мовленнєву стратегію можна також визначити виходячи з когнітивного плану мовленнєвого спілкування. Як зазначає професор О.С. Ісерс, «мовленнєве планування безпосередньо пов'язане з контролем за здійсненням плану. Стосовно до мовленнєвої стратегії контроль означає спробу мовця в процесі мовленнєвої взаємодії направити інтереси, міркування слухача таким чином, щоб ті привели його до потрібного рішення. Таким чином, стратегія являє собою когнітивний план спілкування, за допомогою якого контролюється оптимальне рішення комунікативних завдань мовця в умовах нестачі інформації про дії партнера» [5, с. 99], тобто основними складовими мовленнєвої стратегії вчений вважає прогнозування і контроль над здійсненням плану.

Сам термін «стратегія» бере свій початок з військової галузі. Говорячи про стратегію, сучасні науковці проводять паралель з грою в шахи [1]. Гра передбачає володіння правилами. У кожній грі обов'язково є зміна ходів, учасників та безліч варіантів і стратегій ведення. Одному з гравців судилося обіграти суперника, програти йому або закінчити гру нічиєю. Подібно гравцям в шахи, мовці, використовуючи тактики, можуть досягати своїх стратегічних цілей. Якщо вони обіграють партнера, вони досягають комунікативної мети. При програші їх очікує комунікативна неспадча. Пропозиція нічиєї є частковим досягненням мети при взаємному компромісі. В основі лексичного значення слова «стратегія» полягає ідея планування дій, пов'язаних із соціальною конфронтацією, протиборством. У психологічній інтерпретації цього поняття також зберігається ідея прогнозу ситуації і поведінки комунікантів. Отже, стратегія в рамках мовленнєвої комунікації є усвідомлення

ситуації в цілому, визначення напрямку подальшого розвитку спілкування, організацію впливу в інтересах досягнення мети спілкування.

Одним з ключових понять теорії комунікації є поняття ілюзії, комунікативного наміру, мети спілкування. Професор Х. Я. Ийм пояснює «механізм породження цілей» на основі понять інтересу і комунікативної стратегії. «Інтереси виникають у людей в спілкуванні як реакція на звернення партнера, або їх необхідності звернутися самому до партнера з певним мовним актом» [12, с. 204]. Далеко не кожен інтерес, зазначає автор, реалізується у відповідній меті. Інтереси можна представити у вигляді питань, які людина ставить сама собі. Наприклад, коли мовець відмовляється виконати прохання реципієнта, виникає питання, чому він відмовляється, у чому мотив відмови. Інтереси як внутрішні питання змушують людину шукати відповіді на них. Знайдені відповіді можуть призвести до певних дій. Так, Х.Я. Ийм сформулював принципи, що відображають закономірність взаємодії психологічних параметрів і зв'язку між ними і рішеннями людини. На його думку, два головних принципи, що визначають механізм цілепокладання, можна сформулювати так:

- людина бажає таких ситуацій, оцінка яких за шкалою «приємності» позитивна;
- якщо людині доведеться вибирати між двома неприємними ситуаціями, то вона вибирає менш неприємну.

Якщо перший принцип пов'язує оцінки і бажання, то за допомогою другого можна пояснити механізм дії таких стратегій, як спокуса, загроза, залякування. Таким чином, «комунікативна стратегія визначає, які зміни в значеннях психологічних параметрів необхідно зробити, і керує вибором правил дії» [12, с. 206].

У свою чергу, в прагмалінгвістиці поняття стратегії розуміється як загальний план ведення діалогу, схема мовленнєвих дій. Суть застосування деякої стратегії з боку *A* полягає в організації своїх мовленнєвих впливів на *B* в ході циклу або фази спілкування таким чином, щоб їх результатом була зміна значень релевантних параметрів *B* в потрібному для *A* напрямку [11, с.42]. Стратегія (або план поведінки), яка детермінується наміром і метою, є визначальним фактором у здійсненні вибору тих способів і засобів, які дозволяють досягти мети, наскільки це можливо, відповідно до знань (досвіду), бажань і установкою суб'єкта, що стоять за планом дій [6, с.19]. У той же час Є.В. Ключев визначає комунікативну стратегію як сукупність теоретичних ходів, які заздалегідь плануються мовцем і реалізуються в ході комунікативного акту, та які спрямовані на досягнення комунікативної мети. Комунікативна тактика розглядається ним як сукупність практичних ходів у реальному процесі мовленнєвої взаємодії [7, с.18-19]. Таким чином, підсумовуючи зазначене вище, можна зробити висновок, що комунікативна стратегія інтерпретується лінгвістами як сукупність певних мовленнєвих дій метою яких є здійснення комунікативної цілі. В свою чергу, психологами стратегія поведінки розглядається як орієнтація особистості по відношенню до конфлікту, установка на певні форми поведінки в конфліктній ситуації спілкування.

Ми розглядаємо *комунікативну стратегію* як особливий комунікативний план поведінки комунікантів (їх мовленнєві та немовленнєві дії), який передбачає певні комунікативні цілі (на тлі певних психологічних настановлень). Реалізація плану спілкування допускає різні способи його здійснення. Вони можуть комбінуватися залежно від ситуації або ж один з них використовується як основний, а інші застосовуються в міру необхідності. Вибір цих способів і засобів (або тактик) визначається стратегічним задумом. Цікавою є думка І.Н. Борисової, яка визначає тактику спілкування як використання комунікантами мовленнєвих умінь для побудови діалогу в рамках тієї чи іншої стратегії [3]. Ми розуміємо *комунікативну тактику* як сукупність мовленнєвих дій, які виконуються комунікантами в тій чи іншій послідовності, реалізуючи або не реалізуючи комунікативну стратегію і підкоряючись чи не підкоряючись тим чи іншим правилам. Якщо комунікативні стратегії намічають загальний розвиток діалогу, то тактики показують реалізацію даної стратегії на кожному етапі розвитку ситуації спілкування.

Певна схожість в розумінні комунікативних тактик і мовленнєвих актів (наприклад, тактики прохання чи погрози і мовленнєві акти прохання чи погрози) може створити ілюзію тотожності зазначених понять. Варто зазначити, що в теорії мовленнєвих актів об'єктом

аналізу є окреме висловлювання, поза діалогом, поза факторами реального спілкування, а в аналізі мовленнєвих тактик враховуються соціальні і психологічні аспекти спілкування. На відміну від максим мовленнєвого спілкування, що вимагають беззастережного виконання та діючих однаково на всіх етапах комунікації, стратегії є гнучкими, локально керованими, оскільки стратегії можуть конкурувати між собою. На гнучкість стратегій впливає і те, що мовець на різних етапах визначає пріоритет тієї чи іншої мети, тобто може здійснювати корекцію мовленнєвих дій [5, с. 101]. Головна відмінність стратегічного підходу до аналізу мовленнєвого спілкування – це те, що при аналізі мовленнєвих тактик враховується комунікативний контекст, зокрема, соціальні та психологічні аспекти спілкування.

Стратегічний підхід є динамічним: він дозволяє розглядати процес комунікації з точки зору ілюкції, перлокутивних ефектів; дозволяє описувати свого роду «комунікативний менеджмент»: як мовець керує розмовою, як він відстежує результати діяльності, змінює тактики, визначає способи коригування, якщо результати комунікації його не задовольняють. Таким чином, дослідник, який використовує стратегічний підхід, аналізуючи комунікативні ходи і тактики, розглядає комунікацію з точки зору мовця.

Крім того, в процесі реалізації комунікативної стратегії повинні бути вирішені наступні завдання:

- досягнуто контакт між комунікантами;
- привернуто увагу мовленнєвого висловлювання до якого-небудь факту чи явища;
- змінено рівень інформування адресата мовленнєвого висловлювання. Тут важливо, на наш погляд, підкреслити, що мова йде не тільки про інформацію, а й про зміну установки співрозмовника, його погляду, поведінки.

Успішне вирішення головного комунікативного завдання в значній мірі обумовлено виконанням окремих завдань комунікативної стратегії. Сучасні автори відзначають, що в природному спілкуванні домогтися поставленої мети за допомогою одного єдиного звернення до партнера є скоріше винятком, ніж правилом. В ході розмови співрозмовники застосовують різні тактики, в той час, як динамічний характер мовленнєвих тактик забезпечує гнучкість мовленнєвої стратегії. Наведемо кілька прикладів мовленнєвих тактик, які голландський вчений Т.А. ван Дейк вважає основними, які мовець застосовує в своїх інтересах.

Тактика узагальнення використовується, щоб показати, що несприятлива, тільки що наведена інформація не є просто випадковою, тим самим підкріплюється можлива спільна думка. Типовий вираз цієї тактики – «І так завжди».

Поступка дає можливість для умовного узагальнення навіть у разі залучення суперечливих прикладів або дозволяє продемонструвати реальну або уявну терпимість і співчуття. Типовий вираз «Не варто узагальнювати, але ... серед них трапляються й гарні люди».

Зсув – тактика вираження стратегії позитивної самопрезентації: «Мені, взагалі-то, все одно, але інші сусіди обурюються».

Контраст – тактика, що має функцію підкреслення позитивних і негативних оцінок людей, їх дій чи властивостей (часто шляхом протиставлення ми / вони), і ситуацій, де простежується конфлікт інтересів: «Нам доводилося довгі роки працювати, вони отримують допомогу і нічого не роблять».

«Підмазування» аргументу – слабкий аргумент, який може бути легко оскаржено, але щоб цього не трапилося, супроводжується компліментом партнеру по спілкуванню «Ви, як людина розумна, не станете заперечувати, що ...» [4].

Висновки та перспективи подальших розвідок. Досліджуючи тактики, необхідно підкреслити, що жодна з них не є універсальною і ефективною стосовно до всіх випадків життя. У ситуації побутового спілкування діють одні тактики, в діловій сфері – інші. Одні тактики спрямовані на контроль за увагою, інші – на демонстрацію терпимості, співчуття, на підкреслення суб'єктивної макроінформації, акцентування позитивних і негативних оцінок людей, їх дій чи властивостей для підтвердження правильності наданої інформації.

Застосування стратегії завжди певним чином впливає на партнера по комунікації: зміна установки співрозмовника, поглядів, в кінцевому рахунку, поведінки об'єкта комунікації. Кожна стратегія спрямована на певні аспекти психіки партнера, релевантні з точки зору переслідуваної мети: його знання, припущення, оцінки, бажання, психологічні параметри. У наступних наших публікаціях проаналізуємо більш детально основні стратегічні лінії поведінки комунікантів в конфліктній ситуації взаємодії.

Список використаних джерел

1. Аристов С. А. Коммуникативно-когнитивная лингвистика и разговорный дискурс / С. А. Аристов, И. П. Сусов // Лингвистический вестник. – Ижевск : Изд-во УдГУ, 1999. – С. 3–15.
2. Баранов А. Н. Языковые механизмы вариативной интерпретации действительности как средство воздействия на сознание / А. Н. Баранов, П. Б. Паршин // Роль языка в средствах массовой коммуникации. – М. : ИНИОН АН СССР, 1986. – С. 100–143.
3. Борисова И. Н. Непрямая коммуникация в речевой систематике / И. Н. Борисова // Прямая и непрямая коммуникация : сб. науч. ст. – Саратов : Изд-во ГосУНС «Колледж», 2003. – С. 60–71.
4. Дейк Т. А. ван Язык. Познание. Коммуникация / Т. А. ван Дейк ; пер. с англ. ; сост. В. В. Петрова ; под ред. В. И. Герасимова. – М. : ЛЕНАНД, 2015. – 312 с.
5. Иссерс О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О. С. Иссерс. – М. : URSS / УРСС ; ЛКИ, 2008. – 288 с.
6. Касенкова Т. Н. Речевые стратегии как модуляции перспективы языкового отображения мира : автореф. дис. ... канд. филол. наук : 10.02.19 / Татьяна Николаевна Касенкова. – Краснодар, 2000. – 27 с.
7. Клюев Е. В. Речевая коммуникация. Успешность речевого общения / Е. В. Клюев. – М. : РИПОЛ КЛАССИК, 2002. – 320 с.
8. Михальская А. К. Основы риторики: мысль и слово / А. К. Михальская. – М. : ДРОФА, 2002. – 496 с.
9. Николаева Т. М. О принципе «некооперации» и/или о категориях социолингвистического воздействия / Т. М. Николаева // Логический анализ языка. Противоречивость и аномальность текста. – М. : Наука, 1990. – С. 225–235.
10. Падучева Е. В. Тема языковой коммуникации в сказках Льюиса Кэрролла / Е. В. Падучева // Семиотика и информатика. – М. : ВИНТИ, 1982. – Вып. 18. – С. 76–119.
11. Сухих С. А. Прагматическое моделирование коммуникативного процесса / С. А. Сухих, В. В. Зеленская. – Краснодар : КГУ, 1998. – 160 с.
12. Ыйм Х. Я. Прагматика речевого общения / Х. Я. Ыйм // Интеллектуальные процессы и их моделирование. – М. : Наука, 1987. – С. 196–207.
13. Blakar R. M. Language as a Means of Social Power: Theoretical-Empirical Explorations of Language and Language Use as Embedded in Social Matrix / R. M. Blakar // Pragmalinguistics. – The Hague–Paris : Mouton, 1979. – P. 131–169.
14. Ervin-Tripp S. Is Sybil there? The structure of some American English directives / S. Ervin-Tripp // Language in Society. – 1976. – № 5. – P. 25–66.

References

1. Aristov S. A. Kommunikativno-kognitivnaya lingvistika i razgovornyj diskurs [Communicative-cognitive linguistics and conversational discourse] / S. A. Aristov, I. P. Susov // Lingvisticheskij vestnik. – Izhevsk : Izd-vo UdGU, 1999. – S. 3–15.
2. Baranov A. N. Yazykovye mexanizmy variativnoj interpretacii dejstvitel'nosti kak sredstvo vozdejstviya na soznanie [Speech mechanisms of variable interpretation of reality as a means of consciousness influence] / A. N. Baranov, P. B. Parshin // Rol' yazyka v sredstvax massovoj kommunikacii. – M. : INION AN SSSR, 1986. – S. 100–143.

3. Borisova I. N. Nepryamaya kommunikaciya v rechevoj sistematike [Indirect communication in speech systematics] / I. N. Borisova // Pryamaya i nepryamaya kommunikaciya : sb. nauch. st. – Saratov : Izd-vo GosUNS «Kolledzh», 2003. – S. 60–71.
4. Dejk T. A. van Yazyk. Poznanie. Kommunikaciya [Language. Cognition. Communication] / T. A. van Dejk ; per. s angl. ; sost. V. V. Petrova ; pod red. V. I. Gerasimova. – M. : LENAND, 2015. – 312 s.
5. Issers O. S. Kommunikativnye strategii i taktiki russkoj rechi [Communicative strategies and tactics of Russian speech] / O. S. Issers. – M. : URSS / URSS ; LKI, 2008. – 288 s.
6. Kasenkova T. N. Rechevye strategii kak modulyacii perspektivy yazykovogo otobrazheniya mira [Speech strategies as a modulation of the perspective of the language display of the world] : avtoref. dis. ... kand. filol. nauk : 10.02.19 / Tat'yana Nikolaevna Kasenkova. – Krasnodar, 2000. – 27 s.
7. Klyuev E. V. Rehevaya kommunikaciya. Uspeshnost' rehevogo obshheniya [Speech communication. The success of verbal communication] / E. V. Klyuev. – M. : RIPOL KLASSIK, 2002. – 320 s.
8. Mixal'skaya A. K. Osnovy ritoriki: mysl' i slovo [The Basics of Rhetoric: Thought and Word] / A. K. Mixal'skaya. – M. : DROFA, 2002. – 496 s.
9. Nikolaeva T. M. O principe «nekooperacii» i/ili o kategoriyaх sociolingvisticheskogo vozdejstviya [On the principle of “non-co-operation” and / or on the categories of sociolinguistic influence] / T. M. Nikolaeva // Logicheskij analiz yazyka. Protivorechivost' i anomal'nost' teksta. – M. : Nauka, 1990. – S. 225–235.
10. Paducheva E. V. Tema yazykovoj kommunikacii v skazkax L'yuisa Ke'rolla [The theme of language communication in the tales of Lewis Carroll] / E. V. Paducheva // Semiotika i informatika. – M. : VINITI, 1982. – Vyp. 18. – S. 76–119.
11. Suxix S. A. Pragmaticheskoe modelirovanie kommunikativnogo processa [Pragmatic modeling of the communicative process] / S. A. Suxix, V. V. Zelenskaya. – Krasnodar : KGU, 1998. – 160 s.
12. Yjm X. Ya. Pragmatika rehevogo obshheniya [Pragmatics of speech communication] / X. Ya. Yjm // Intellektual'nye processy i ix modelirovanie. – M. : Nauka, 1987. – S. 196–207.
13. Blakar R. M. Language as a Means of Social Power: Theoretical-Empirical Explorations of Language and Language Use as Embedded in Social Matrix / R. M. Blakar // Pragmalinguistics. – The Hague–Paris : Mouton, 1979. – P. 131–169.
14. Ervin-Tripp S. Is Sybil there? The structure of some American English directives / S. Ervin-Tripp // Language in Society. – 1976. – № 5. – P. 25–66.

D. Bihunov. SPEECH BEHAVIOUR OF AN INDIVIDUAL: COMMUNICATIVE STRATEGIES AND TACTICS.

In the article an attempt to describe and analyze the main communicative strategies and tactics of the speech behaviour of an individual as indispensable components of conscious achieving of the goal in the communication process was performed. Moreover, the background of speech strategy and the notion of communicative intent are investigated.

Key words: *speech behaviour, speech act, communicative strategies, communicative tactics, communicant, goal-setting.*

УДК 159.923

Н. П. ГАВРИЛЮК

ВПЛИВ ТИПІВ СІМЕЙНОГО ВИХОВАННЯ НА ПСИХОЕМОЦІЙНИЙ СТАН ДИТИНИ

Стаття присвячена вивченню взаємозв'язку типів сімейного виховання та психоемоційного стану дитини. Теоретичний аналіз проблеми вміщує розгляд особливостей стилів батьківського функціонування та специфіку емоційних порушень в дитячому віці під