

**Практичне заняття 6. Комунікативна поведінка і комунікативні ресурси**  
Комунікативна поведінка. Комунікативні стратегії і тактики. Індикація метакомунікативних стратегій.

### **Методичні вказівки**

Комунікативна поведінка (КП) — сукупність мовних і позамовних дій, здійснених комунікантами в межах комунікативного акту з метою досягнення комунікативної мети (стратегічного результату) певної вербальної взаємодії.

Комунікативна стратегія (грец. Stratos — військо і ago — веду) (КС) — когнітивний процес, тобто глобальний рівень усвідомлення ситуації, в якому мовець співвідносить свою комунікативну мету з конкретним мовним вираженням.

На сьогодні в теорії комунікації відсутня універсальна класифікація комунікативних стратегій. У діалогічній взаємодії виокремлюють стратегії залежно від способу поводження з комунікативним партнером:

а) кооперативні стратегії — сукупність мовленнєвих дій, які застосовує адресант для досягнення комунікативної мети шляхом кооперації з адресатом;

б) некооперативні стратегії — сукупність мовленнєвих дій, які використовує адресант для досягнення своєї стратегічної мети через конфлікт з адресатом.

Комунікативна тактика (грец. таМіке — мистецтво шиккування військ) — конкретні мовленнєві дії, що мають на меті досягнення впливу на певному етапі стратегічної взаємодії.

Тактики, побудовані на логічних і психологічних засобах впливу, включають:

- тактику «перевтілення». Якщо стратегічна мета — отримання максимуму інформації, то А1 може штучно створити розрив у знаннях, перевтілюючись у «дилетанта», «незнайку», «провінціала» (О. Гойхман, Т. Надєїна);

- тактику «перенесення» (термін Т. ван Дейка). Якщо мовленнєвий хід А1 містить негативну інформацію про А2, яку він має підтвердити або спростувати, адресант може послатися на джерело негативної інформації про А2, що дає змогу йому перенести відповідальність за інформацію, що загрожує «обличчю» А2, та зберегти позитивну самопрезентацію в його очах (Кажуть, що...);

- тактику «узагальнення». Її використовують, щоб показати типовість наведеної інформації. Мовленнєві формули цієї тактики: / так завжди, З цим можна зіткнутися щодня, Це повторюється безкінечно тощо.

- тактику «наведення прикладу». Вона свідчить, що загальна думка ґрунтується на конкретних фактах (досвіді). Типові вирази: Ось приклад, Наприклад, минулого тижня..., Візьміть наших студентів... Вони... Ця тактика спрацьовує, коли потрібно пояснити певне поняття;

- тактику «несподіванка». Це використання в мовленні несподіваної або невідомої А2 інформації;

- тактику «провокація». На короткий час А2 викликає реакцію незгоди з інформацією, яка викладається А1, щоб використати цей час для підготовки до

конструктивних висновків, уточнення та більш чіткого визначення власної позиції А1;

- тактику «внесення елемента неформальності». Вона передбачає, що А1 розповідає А2 про власні помилки, хибні кроки, упередження та їх наслідки, щоб показати, яким чином удалося уникнути одностороннього підходу до певної проблеми й знайти її нове розв'язання. Це дає змогу подолати стриманість, упередженість А2 та змінити його думку на користь А1;

- тактику «пряме включення». Такий хід дає змогу відмовитися від поширеного вступу, особливо якщо партнери ознайомлені з предметом обговорення й мають спільну пресупозицію. Це підвищує інформативність мовлення, сприяє економії часу для обговорення проблеми;

- тактику «так-так-так». Партнеру ставлять 3—4 запитання, на які він зобов'язаний відповісти «так». Тоді, ймовірно, і на основне питання А2 також відповідь позитивно. Цю тактику запровадив давньогрецький філософ Сократ (прибл. 470—399 до н. е.) для переконання співрозмовників;

- тактику «чорний опонент». Партнеру ставлять декілька запитань із розрахунком, що на жодне з них він не зможе відповісти. Тоді А1 негайно продукує мовленнєву формулу Ось, бачите, питання не підготовлене. При використанні цієї тактики слід зважати на те, що питань повинно бути не більше трьох, інакше вона перетвориться на демонстрування упередженості до А2; питання мають бути достатньо складними, а інколи й не мати відповіді, оскільки, якщо А2 відповість на питання, тактика не спрацює; головну мовленнєву формулу вимовляють під час перших труднощів А2 з відповіддю, щоб припинити мовленнєву взаємодію; не варто дозволяти А2 розвивати свою відповідь або перехоплювати комунікативну ініціативу;

- тактику «підмазування аргументу». Слабкий доказ, що може бути легко опротестований, супроводжується компліментом А2. Наприклад: Ви, як людина розумна, не будете заперечувати...; Усім добре відомі ваша чесність і принциповість, тому ви...; Людина недостатньо освічена не зрозуміє, не оцінить наведеного аргументу, але ви... Іноді адресату дають зрозуміти, що до нього особисто ставляться з повагою, цінують його розум та визнають чесноти;

- тактику «доказ від протилежного». А1 спочатку не заперечує аргументів А2, коли той виявляє незгоду, навіть з деякими погоджується. Поступово наводить інші аргументи, які посилюють позицію А1;

- тактику «за себе». Часто вчитель у школі говорить не дуже старанному учневі: Ти завжди спізнюєшся (не виконуєш, не розумієш). Слова постійно, завжди тощо програмують А2 на виконання цих дій у майбутньому. Слід говорити «за себе» («я») й повідомляти А2 про свої почуття, переживання з приводу вчинку А2, наприклад: Коли ти приходиш пізно, я хвилююся; Мені шкода, що ти спізнюєшся;

- тактику «маскування». А1 приховує свою проблематичну ідентифікацію (асиметрію знань, досвіду тощо з А2), коли є загроза його позитивній самопрезентації;

- тактику «обачливість». А1 має експертні знання, але з метою уникнення неприємних новин для А2 вдається до неповного опису стану речей, застосування евфемізмів. Часткове формулювання пом'якшує ефект від екстремального формулювання;

- тактику «навіювання неспокою». Психологічний вплив часто відбувається на рівні почуттів людини, насамперед примітивних (страху, гніву, ненависті). Загрозу несуть певні слова, і як компонент висловлювання впливу слово Може бути прагмемою — одиницею, в семантиці якої зафіксовано орієнтацію на адресата. Прагмема в межах висловлювання, що має на меті вплив на А2, виконує функцію маніпуляції свідомістю А2;

- тактика «свої — чужі». За допомогою цієї тактики маніпулюють соціальним самопочуттям людини. Поділ на «своїх» і «чужих», бажання «бути як усі», усвідомлення свого місця в мовному колективі — все це визначає поведінку мовців! Вживаючи ми замість я, А1 автоматично об'єднує свою позицію з позицією А2: Ми всі любимо подорожувати (подарунки, смачне) тощо.

### **Рекомендована література**

#### **Базова:**

1. Абрамович С. Д. Риторика / С. Д. Абрамович, М. Ю. Чікарькова. – Львів, 2001.

2. Бацевич Ф.С. Основи комунікативної лінгвістики: підручник / Ф.С. Бацевич. – К.: Видавничий центр «Академія», 2004. – 342 с.

3. Гриценко Т.Б. Етика ділового спілкування: навч. пос. / за ред. Т.Б. Гриценко, Т.Д. Іщенко, Т.Ф. Мельничук – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 344 с.

4. Джонсон Девид В. Соціальна психологія: тренінг міжособистісного спілкування / Девид В. Джонсон; пер. з англ. В. Хомика. – К.: Вид. дім «КМ Академія», 2003. – 287 с.

5. Манакін В. М. Мова і міжкультурна комунікація : навч. посіб. / В. М. Манакін. — К. : ВЦ «Академія», 2012. — 288 с. — (Серія «Альма-матер»).

6. Піз А. Мова рухів тіла / Аллан Піз, Барбара Піз. – КМ-БУКС, 2015. – 416 с.

7. Сайтерли І.А. Культура міжособистісних стосунків: навчальний посібник / І.А. Сайтерли. – К.: «Академвидав», 2007. – 239 с.

8. Семенюк О.А. Основи теорії мовної комунікації : навч. посіб. / О.А. Семенюк, В.Ю. Паращук. – К. : ВЦ «Академія», 2010. – 240 с. (Серія «Альма-матер»)

9. Філоненко М. Психологія спілкування: навчальний посібник / М. Філоненко - К. : Центр учбової літератури, 2008.- 224 с. - Режим доступу: <http://www.info-library.com.ua/books-book-163.html>

10. Щербина Д. В. Невербальна культура педагога: методичні рекомендації до проведення лабораторних занять з курсу «Основи педагогічної творчості та майстерності / Дар'я Володимирівна Щербина. – Київ: НПУ імені М.П.Драгоманова, 2012 р. – 58 с.

11. Яшенкова О.В. Основи теорії мовної комунікації: навчальний посібник / О.В. Яшенкова. – К.: Видавничий центр «Академія», 2010. – 309 с.

#### **Допоміжна:**

1. Бацевич Ф.С. Міжкультурна комунікація: довідник. – Львів, 2009. – 141 с.

2. Бутенко Н.Ю. Комунікативні процеси у навчанні: підручник / Н.Ю. Бутенко. – К.: КНЕУ, 2004. – 383 с.

3. Зубенко Л.Г. Культура ділового спілкування: навчальний посібник / Л.Г. Зубенко, В.Д. Немцов. – К.: «ЕксОб», 2000. – 200 с.
4. Кость С. Педагогічне спілкування: особливості, закони, функції / Тетяна Липченко, Світлана Кость // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія психологічна: збірник наукових праць / головний редактор Р. І. Благута. – Львів: ЛьвДУВС, 2017. – Вип. 2. – 204 с. – С. 147-155. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ([http://www2.lvduvs.edu.ua/documents\\_pdf/visnyky/nvsp/02\\_2017/18.pdf](http://www2.lvduvs.edu.ua/documents_pdf/visnyky/nvsp/02_2017/18.pdf))  
<http://www2.lvduvs.edu.ua/seriia-psykholohichnauk/508-vipusk-2-2017>
5. Кушнір Р. Великий оратор. – Дрогобич, 2013. – 256 с.
6. Мацько Л.І. Культура української фахової мови: навчальний посібник / Л.І. Мацько, Л.В. Кравець. – К. : Видавничий центр «Академія», 2007. – 359 с.
7. Правова міжкультурна комунікація: до ЄВРО-2012: навчальний посібник / [О. Бойко, Н.І. Казимир, Б. Кравець, С. Кость, Г. Ойцевіч, А. Токарська, О. Федішин, О. Цибух; за заг. ред. д-ра юрид. наук А.С. Токарської]. – Львів: ЛьвДУВС, 2011. – 240 с.
8. Психологія міжособистісного спілкування: робоча програма для студентів денної форми навчання напряму підготовки 6.140103 «Туризм» – К.: КУТЕП, 2012. – 38 с.
9. Екман П. Теорія брехні. Як визначити брехуна в бізнесі, політиці та приватному житті / Пол Екман . – КМ-БУКС, 2015. – 320 с.