

*Н. Б. Мухина, Н. В. Матвеева*

## СОЦИАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ЦЕЛЕПОЛАГАНИЯ В СИСТЕМЕ РЕЧЕВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*Стерлитамакский филиал Башкирского государственного университета,  
г. Стерлитамак, Россия*

**Аннотация.** Статья посвящена исследованию цели речевой деятельности как сложного, неоднозначного явления с особенностями функционирования в разных областях научного знания. Социально-ориентированный подход к изучению процесса целеполагания способствует выявлению ряда критериев, берущих свое начало в менеджменте и организации человеческой деятельности: конкретность, состав, полнота, достижимость, гибкость, измеримость, эффективность, иерархическая обусловленность, реализуемость, совместимость, стратегичность. Положения менеджмента находят отражение при обсуждении факторов, представляющих основу для построения системы целеполагания в условиях реализации речевого действия говорящего.

**Ключевые слова:** *цель, речевая деятельность, говорящий, менеджмент, социальная детерминированность.*

*N. B. Mukhina, N. V. Matveeva*

## SOCIAL GROUNDS OF GOAL SETTING IN THE SYSTEM OF SPEECH ACTIVITY

*Sterlitamak Branch of the Bashkir State University, Sterlitamak, Russia*

**Abstract.** The article studies the goal of speech activity as a complex, ambiguous phenomenon with its functioning peculiarities in various fields of scientific knowledge. Social-oriented approach to the study of the process of goal-setting helps to identify a number of criteria of goal-setting, originating in the management and organization of human activity: specificity, composition and completeness, achievability, flexibility, measurability, efficiency, hierarchical conditionality, feasibility, compatibility, strategy. Considering the goal at the stage of speech activity planning, the provisions stated in the management are undoubtedly reflected in the discussion of the factors that represent the fundamental basis for the construction of the goal-setting system in the conditions of implementation of the speaker's speech action.

**Keywords:** *goal, speech activity, speaker, management, social determination.*

**Актуальность исследуемой проблемы** заключается в необходимости изучения социальных основ целеполагания, обусловленных пониманием цели как объективного фактора речевого взаимодействия, активно воздействующего на содержание и построение коммуникативного высказывания наряду с такими объективными моментами коммуникативного процесса, как ситуативная соотнесенность и социальная детерминированность [5].

Цель статьи – исследовать критерии целеполагания как социальной основы в системе речевой деятельности говорящего.

Социально-ориентированный подход открывает возможности для изучения процесса целеполагания в лингвистике через обращение к функционированию этого явления в системе менеджмента и организации деятельности. Данные шаги помогают построить «дерево целей», опирающееся на следующие требования к постановке целей в менедж-

менте: конкретность, состав и полнота, достижимость, гибкость, измеримость, эффективность, иерархичность, реализуемость, совместимость, стратегичность [9]. С учетом планирования, лежащего в основе процесса целеполагания в лингвистике, заявленные в менеджменте положения находят несомненное отражение при обсуждении факторов, представляющих основу для построения системы целеполагания в условиях реализации речевой активности говорящего.

**Материал и методика исследований.** Материалом для предпринятого исследования послужили научные труды российских и зарубежных авторов в сферах лингвистики и менеджмента, художественные произведения англоязычных авторов XX в. Статья базируется на реализации социально-ориентированного подхода, лежащего в основе изучения контекстуальных основ речевой деятельности, анализе и синтезе.

**Результаты исследований и их обсуждение.** Критерий конкретности целей, обеспечиваемый предметной направленностью, адресностью и временной определенностью (начало, конец и порядок достижения целей), находит отражение в выделении целей по их функциональной значимости и предметности [8], временной перспективе (долговременные и кратковременные [4]), актуальности на момент речи (первостепенная, второстепенная, промежуточная [1]).

Состав и полнота целей, зависящие от специфики объекта и условий внешней среды, лежат в основе выделения явных и скрытых целей, реализация которых находится в прямой зависимости от ряда экстралингвистических факторов (знаний о мире, мнения, установки, цели адресата [6]) речевого общения. Явная цель в предпринятом исследовании понимается как осуществление «прямой коммуникации», имеющей место, согласно точке зрения В. В. Дементьева, тогда, «когда в содержательной структуре высказывания смысл = значению, т. е. план содержания высказывания, выражаемый значениями компонентов высказывания (слов, граммем и т. п.), зафиксированных в словаре, совпадает с итоговым смыслом» [7, с. 8], например:

*Lack was beaming from ear to ear as she watched him, and put his files in his briefcase with a victorious look at his wife. "Nice work," Liz said calmly, but as she glanced at Amanda, she could see that she was panicked* [24, с. 8].

Явление скрытой цели рассматривается как противоположное явной цели, а именно: при ее реализации в содержательной структуре высказывания смысл неравен значению, так как высказывание может содержать не одно, а несколько смыслов, или за набором слов и грамматических конструкций содержится завуалированный смысл, что осложняет восприятие высказывания адресатом:

*"It'll grow back soon," I said in consolation to a sick-looking little boy* [16, с. 89].

В приведенном примере целью героини является успокоить малыша (скрытая побудительная цель), когда того постригли под машинку, а не поделиться информацией (явная информационная цель).

Достижимость целей, проверяемая с помощью оценки имеющихся препятствий, связана с возможностью исследования результата речевого взаимодействия. При этом в рамках лингвистики изучается ожидаемый (коммуникативная удача), неожиданный (коммуникативная неудача) и побочный результат речевого действия [11]. Успешность, результативность речевых действий зависит не только от личности каждого из участников коммуникации, возраста, языковой и общей культуры, манеры речи и поведения, способности к «кооперации», но и, согласно коммуникативно-прагматическому подходу, основанному на изучении речевого акта в условиях живого общения, – от наличия общей базы фоновых знаний собеседников, общего социально-языкового пространства. Только в этом случае возникает оптимальный речевой контакт, создаются условия для коммуникативной удачи.

В следующем примере представлен ожидаемый результат (*in building six*) на поставленный вопрос (*Where's your next class?*): *"Where's your next class?" he asked. I had to check in my bag. "Um, Government, with Jefferson, in building six" [21, с. 6].*

Неожиданный результат связан с пониманием коммуникативной неудачи как итога речевого взаимодействия. Так, говорящий, передавая сообщение по телефону, не знает того, что собеседник не располагает сведениями о заказанном его женой на день рождения его сына торте (*I don't know anything about a cake*):

*– There's a cake here that wasn't picked up, – the voice on the other end of the line said. – What are you saying? Howard asked. – A cake, – the voice said. – A sixteen-dollar cake. – Howard held the receiver against his ear, trying to understand: – I don't know anything about a cake, – he said. – Jesus, what are you talking about? [17, с. 247].*

Побочный результат отнесен в отдельную группу результатов коммуникации. Это достижение цели общения, сопровождаемое побочным вербализованным или невербализованным действием. При этом побочный результат всегда сопровождает ожидаемый результат коммуникации. Так, в разговоре Ш. Холмса и пришедшей к нему за кольцом пожилой женщины его вопрос (*And your name is – ?*) достигает своей цели – старушка реагирует на него (*My name is Sawyer*) и сразу дает дополнительную информацию о членах своей семьи:

*...her's is Dennis, which Tom Dennis married her – and a smart, clean lad, too, as long as he's at sea, and no steward in the company more thought of; but when on shore, what with the women and what with liquor shops... [25].*

Гибкость целей, проявляющаяся в возможности их корректировки в силу изменений, происходящих во внутренней и внешней среде системы, способствует рассмотрению возможностей исследования динамики целеполагания, случаев смены целей в ходе речевого общения [12].

Подобная ситуация наблюдается в следующем примере, когда говорящий переходит от высказывания оценки собеседника (*Thank you for your wisdom. Henrik*) к побуждению поделиться с ним известной ему информацией (*Now, I'd like you to tell me about your family*):

*"Thank you for your wisdom. Henrik. Now, I'd like you to tell me about your family". He set the tape-recorder between them on the table and pressed the record button [20, с. 126].*

Для оценки степени достижения цели необходимо обеспечить измеримость поставленной цели, которую в лингвистике связывают с изучением речевого воздействия [13] на адресат, на условия взаимодействия говорящих:

*"He's going to kill me if the judge freezes his business," Amanda said nervously, so no one but Liz could hear her. "Do you mean that literally?" Liza said in a clear whisper [24, с. 6].* Выбранная информативная цель производит эффект на собеседницу, которая выражает неподдельный интерес к происходящему.

Эффективность целей связана с необходимостью рассмотрения результата обращения именно к заявленной (а не иной) цели в данных условиях общения. Подобный фактор привязан к пониманию осознанных и неосознанных целей речевого действия говорящего [14]. Цели определяются системой норм речевого поведения в конкретном лингвокультурологическом сообществе. Знание норм речевого и неречевого поведения ведет к принятию говорящим стереотипных решений, позволяющих экономить свои интеллектуальные и иные ресурсы. Понимание функционирования осознанной или неосознанной цели в системе действий индивида может быть представлено на примере функционирования эмоциональной цели в речи адресанта: мама сильно рассердилась на ребенка за то, что тот спрятался от нее и не отзывался на ее крики. Мальчик, увидев рассерженную маму (*He instantly recognized the irritated look on my face*), сознательно пускается на хитрость (*he looked*

*deeply into my eyes, smiled, and with an innocent, pleading, high-pitched voice*) и побуждает ее сменить гнев на милость, сказав: *My legs are soft, Mom – just like yours!* [19, с. 52].

Цели речевого взаимодействия организованы, при этом одна из них выступает доминирующей в заданной ситуации общения, другие – подчиняются условиям ее реализации [10]. Имеет место изучение механизмов целеполагания, связанных с расчетом эффективности, предполагающих неравноправие в функционировании целей, расчленение целей, средств и результатов. Для демонстрации этого положения рассмотрим пример речевого действия говорящего, в котором он стремится реализовать сразу несколько речевых целей:

*I realized he didn't understand when he spoke to me in a not-so-pleasant voice. "Where did you go?" He asked. "You had three calls" [18, с. 15].*

Когда главная героиня возвращается домой, супруг обращается к ней с упреком по поводу ее долгого отсутствия. Здесь наблюдается выражение недовольства мужа поведением жены, что соответствует реализации первостепенной эмоционально-оценочной цели. Говорящий не ждет ответа, а просто выражает свое отношение к ее поведению. В высказывании не употребляется ни одной единицы, семантически восполняющей смысл эмоционального переживания адресанта. Специальный вопрос и утвердительное предложение с соответствующей интонацией и тембром голоса (*in a not-so-pleasant voice*) способствуют пониманию адресатом настроения говорящего, который сумел одновременно передать информацию, сделать запрос и оценить поступок собеседника. Однако адресат может отреагировать не только на эмоции говорящего, но и на заданный им вопрос о месте ее нахождения (второстепенная побудительная цель) и принять во внимание три пропущенных звонка (второстепенная информативная цель).

Реализуемость целей – это фактор, способствующий изучению вербальных и невербальных средств выражения целей речевого действия в заявленной ситуации общения [10]. Средства речевого действия выбираются на основе оценки их эффективности для достижения цели. Так, случаем выражения побуждения при помощи сочетания с вводным *I hope* (*I suppose, don't you think* и т. д.) является следующий пример:

*Then she looked at me and asked me what I was afraid she was going to ask me. – Ernest wrote that he'd be home on Wednesday, that Christmas vacations would start on Wednesday, – she said. – I hope you weren't called none suddenly because of illness in the family [23, с. 76].*

Приведенное высказывание представляет собой тип «удостоверительного» вопроса, которым говорящий хочет удостовериться в правильности своего предположения, а иногда выражает удивление [3]. Таким образом, вместо прямого вопроса он прибегает к тактике косвенного выражения, чтобы сохранить доверительные отношения с собеседником, несмотря на большую разницу в возрасте (адресант – мать одного из сокурсников адресата).

Совместимость целей связывают с возможностями их кооперации или «некооперации», случаями привлечения определенных целей для поддержания других. Так, в следующем примере в одном высказывании уместается запрос информации и установление контакта с собеседником:

*"Are they comfortable?" the salesman foolishly asked, as if comfort should be a criterion for shoe-buying at age 12 [15, с. 94].*

В другом отрывке героиня села в чужую машину и, заметив это, меняет эмоциональную цель (*Whew!*) на контактную (*Uh...I'm sorry*):

*Whew!" I exclaimed, shaking out my hair. "It's wet out there" "Uh...I'm sorry," I apologized. "I thought you were my husband and this was our van" [22, с. 209].*

Стратегичность целей как фактор целевой организации находит возможности исследования реализации цели через изучение особенностей стратегий и тактик, лежащих в основе описания механизмов речевого функционирования. Осознав причины вступле-

ния в контакт, говорящий ставит перед собой определенные цели, условия достижения которых описываются в терминах коммуникативных стратегий. Одной и той же цели подчинены несколько видов стратегий, эффективность реализации которых обусловлена ситуативными характеристиками процесса речевого взаимодействия. Следующим этапом в достижении заданной цели может служить выбор адресатом наиболее продуктивной в данных условиях коммуникативной тактики реализации стратегического планирования цели. Различают тактики прямого и косвенного выражения цели речевой деятельности, реализуемые посредством обращения к разным уровням языкового оформления высказывания. Так, люди в объективно одинаковой ситуации могут вести себя по-иному, то есть в определенных условиях говорящий выбирает для себя соответствующие им стратегии речевого поведения. Например, в разговоре полицейского с водителями, нарушившими правила дорожного движения, первый водитель выбирает для себя стратегию нападения, инициируя разговор при помощи тактики прямого выражения:

*Driver: What's the matter, officer? Policeman: Why are you driving on the right side of the road? Driver: Do you want me to ride on the wrong side? A strange country! If right is wrong, I'm right when on the wrong side. So why did you stop me?* [2, с. 71].

При этом другой водитель старается оправдать свое поведение:

*I'm sorry, officer, – said the driver thinking quickly. – I happen to be a doctor and I'm taking a patient to the asylum in a hurry* [2, с. 71].

**Резюме.** Широкий круг вопросов, связанных с целевой организацией речевой деятельности говорящего, не может быть рассмотрен лишь в одной статье. Он способствует дальнейшему обсуждению материала в условиях привлечения разных областей науки. Рассмотрев факторы, имеющие место при функционировании цели, мы пришли к выводу о том, что языковедческие дисциплины не смогли не отреагировать на особенности целеполагания, которые представлены в других социально-ориентированных гуманитарных отраслях знаний. Процесс целеполагания характеризуется рядом особенностей, имеющих корни в лингвистических науках. К таковым относятся социально-детерминированные критерии целеполагания, лежащие в основе процесса реализации цели речевой деятельности говорящего (конкретность, состав, полнота, достижимость, гибкость, измеримость, эффективность, иерархическая обусловленность, реализуемость, совместимость, стратегичность). Реализация данных критериев способствует формированию целостной картины целеполагания в системе речевой деятельности субъекта речевого общения.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Адаир Дж. Эффективная коммуникация. – М. : Эксмо, 2003. – 240 с.
2. Васильева И. Б. Веселые картинки. – Л. : Просвещение, 1970. – 136 с.
3. Вейхман Г. А. Новое в грамматике современного английского языка : учебное пособие для вузов. – М. : Астрель: АСТ, 2002. – 544 с.
4. Волкова А. И. Психология общения. – Ростов н/Д. : Феникс, 2007. – 446 с.
5. Гольдштейн Г. Я. Стратегический менеджмент. – Таганрог : Изд-во ТГТУ, 1995. – 93 с.
6. Дейк Г. А. Язык. Познание. Коммуникация. – М. : Прогресс, 1989. – 312 с.
7. Дементьев В. В. Непрямая коммуникация. – М. : Гнозис, 2006. – 376 с.
8. Киселева Л. Я. Вопросы теории речевого воздействия. – Л. : Изд-во Ленинградского ун-та, 1978. – 236 с.
9. Лапыгин Ю. Н. Стратегический менеджмент. – М. : Высшее образование, 2007. – 235 с.
10. Мухина Н. Б. Прагматика цели. – Стерлитамак : Стерлитамак. гос. пед. акад., 2011. – 143 с.
11. Мухина Н. Б. Результат в системе исследования целеполагания // Вестник Башкирского государственного университета. – 2013. – Т. 18, № 1. – С. 171–173.
12. Мухина Н. Б. Смена целей говорящего в условиях речевого взаимодействия // Единицы языка в когнитивно-семиотическом и лингвокультурологических аспектах : сборник научных статей : в 2 ч. Ч. II. – Уфа, 2009. – С. 130–136.

13. Олянич А. В. Презентационная теория дискурса. – М. : Гнозис, 2007. – 407 с.
14. Тихомиров О. К. Психология мышления : учебное пособие для студентов высш. учеб. заведений. – М. : Академия, 2002. – 288 с.
15. Attoun M. There's Still Room to Spare for My Son's Fashion Feats // Humor for a Mom's Heart. – Louisiana : Howard Publishing Co., 2002. – P. 94–96.
16. Baumbich Ch. A. Haircut Wars // Humor for a Mom's Heart. – Louisiana : Howard Publishing Co., 2002. – P. 87–89.
17. Carver R. A Small, Good Thing // What is the English were ad. – М. : ТКВелби, Проспект, 2003. – P. 245–262.
18. Fabry Ch. The Husband's Progress // Humor for a Mom's Heart. – Louisiana : Howard Publishing Co., 2002. – P. 12–17.
19. Kent C. The Power of Words // Humor for a Mom's Heart. – Louisiana : Howard Publishing Co., 2002. – P. 51–53.
20. Larsson S. The girl with the dragon tattoo. – New York : Random House, 2008. – 465 p.
21. Meyer S. Twilight. – USA : Little, Brown and Company Hachette Book Group, 2008. – 508 p.
22. Roy D. Car Ma // Humor for a Mom's Heart. – Louisiana : Howard Publishing Co., 2002. – P. 207–212.
23. Salinger J. D. The Catcher in the Rye. – М. : Progress Publishers, 1979. – 248 p.
24. Steel D. The House on Hope Street. – New York : WP, 2001. – 296 p.
25. <https://www.lingq.com/ru/learn-english-online/courses/241274/chapter-5-our-advertisement-brings-a-v-783598/>.

Статья поступила в редакцию 23.09.2019

#### REFERENCES

1. Adair Dzh. Effektivnaya kommunikaciya. – М. : Eksmo, 2003. – 240 s.
2. Vasil'eva I. B. Veselye kartinki. – L. : Prosveshchenie, 1970. – 136 s.
3. Vejzman G. A. Novoe v grammatike sovremennogo anglijskogo yazyka : uchebnoe posobie dlya vuzov. – М. : Astrel': AST, 2002. – 544 s.
4. Volkova A. I. Psihologiya obshcheniya. – Rostov n/D. : Feniks, 2007. – 446 s.
5. Gol'dshtejn G. Ya. Strategicheskij menedzhment. – Taganrog : Izd-vo TGTU, 1995. – 93 s.
6. Dejk G. A. Yazyk. Poznanie. Kommunikaciya. – М. : Progress, 1989. – 312 s.
7. Dement'ev V. V. Nepryamaya kommunikaciya. – М. : Gnozis, 2006. – 376 s.
8. Kiseleva L. Ya. Voprosy teorii rechevogo vozdejstviya. – L. : Izd-vo Leningradskogo un-ta, 1978. – 236 s.
9. Lapygin Yu. N. Strategicheskij menedzhment. – М. : Vysshee obrazovanie, 2007. – 235 s.
10. Muhina N. B. Pragmatika celi. – Sterlitamak : Sterlitamak. gos. ped. akad., 2011. – 143 s.
11. Muhina N. B. Rezul'tat v sisteme issledovaniya celepolaganiya // Vestnik Bashkirskogo gosudarstvennogo universiteta. – 2013. – T. 18, № 1. – S. 171–173.
12. Muhina N. B. Smena celej govoryashchego v usloviyah rechevogo vzaimodejstviya // Edinicy yazyka v kognitivno-semioticheskom i lingvokul'turologicheskikh aspektah : sbornik nauchnyh statej : v 2 ch. Ch. II. – Ufa, 2009. – S. 130–136.
13. Olyanich A. V. Prezentsionnaya teoriya diskursa. – М. : Gnozis, 2007. – 407 s.
14. Tihomirov O. K. Psihologiya myshleniya : uchebnoe posobie dlya studentov vyssh. ucheb. zavedenij. – М. : Akademiya, 2002. – 288 s.
15. Attoun M. There's Still Room to Spare for My Son's Fashion Feats // Humor for a Mom's Heart. – Louisiana : Howard Publishing Co., 2002. – P. 94–96.
16. Baumbich Ch. A. Haircut Wars // Humor for a Mom's Heart. – Louisiana : Howard Publishing Co., 2002. – P. 87–89.
17. Carver R. A Small, Good Thing // What is the English were ad. – М. : TKVelbi, Prospekt, 2003. – P. 245–262.
18. Fabry Ch. The Husband's Progress // Humor for a Mom's Heart. – Louisiana : Howard Publishing Co., 2002. – P. 12–17.
19. Kent C. The Power of Words // Humor for a Mom's Heart. – Louisiana : Howard Publishing Co., 2002. – P. 51–53.
20. Larsson S. The girl with the dragon tattoo. – New York : Random House, 2008. – 465 p.
21. Meyer S. Twilight. – USA : Little, Brown and Company Hachette Book Group, 2008. – 508 p.
22. Roy D. Car Ma // Humor for a Mom's Heart. – Louisiana : Howard Publishing Co., 2002. – P. 207–212.
23. Salinger J. D. The Catcher in the Rye. – М. : Progress Publishers, 1979. – 248 p.

24. *Steel D.* The House on Hope Street. – New York : WP, 2001. – 296 p.

25. <https://www.lingq.com/ru/learn-english-online/courses/241274/chapter-5-our-advertisement-brings-a-v-783598/>.

The article was contributed on September 23, 2019

#### **Сведения об авторах**

*Мухина Наталия Борисовна* – кандидат филологических наук, профессор кафедры германских языков Стерлитамакского филиала Башкирского государственного университета, г. Стерлитамак, Россия; e-mail: [n.b.mukhina@strbsu.ru](mailto:n.b.mukhina@strbsu.ru)

*Матвеева Наталья Васильевна* – кандидат филологических наук, доцент кафедры германских языков Стерлитамакского филиала Башкирского государственного университета, г. Стерлитамак, Россия; e-mail: [n.v.matveeva@strbsu.ru](mailto:n.v.matveeva@strbsu.ru)

#### **Author information**

*Mukhina, Natalia Borisovna* – Candidate of Philology, Professor of the Department of Germanic Languages, Sterlitamak Branch of the Bashkir State University, Sterlitamak, Russia; ; e-mail: [n.b.mukhina@strbsu.ru](mailto:n.b.mukhina@strbsu.ru)

*Matveeva, Natalya Vasilyevna* – Candidate of Philology, Associate Professor of the Department of Germanic Languages, Sterlitamak Branch of the Bashkir State University, Sterlitamak, Russia; e-mail: [n.v.matveeva@strbsu.ru](mailto:n.v.matveeva@strbsu.ru)