

## Müzakirəli diskursda birbaşa cavabdan yayınma strategiyası

**Türkanə İsrəfilli**

Bakı Avrasiya Universiteti. Azərbaycan.

**Annotasiya.** Dil və təfəkkürün münasibəti probleminin növbəti inkişaf mərhələsi psixolinqvistikla ilə əlaqədardır. Elmin bu sahəsi çərçivəsində nitqin əmələ gəlməsi və qəbulu prosesləri, dili işarələr sistemi kimi öyrənmək və ondan istifadə prosesləri öyrənilir.

Dilçilərin dialoq nitqinə, ümumən ünsiyyət problemlərinə maraqlarının artmasının səbəbi dilçilik elmi üçün dialoqla bağlı tədqiqatların nə qədər önəmli olduğu ilə izah olunur. Kütləvi ünsiyyətdən, monoloqdan, yazılı mətnlər vasitəsilə ünsiyyətdən fərqli olaraq, məhz dialoqda canlı (kortəbii), iki-tərəfli, dinamik ünsiyyət özünü göstərir. Burada ünsiyyət şəraitinə, qaydalarına, strategiyasına və kommunikanların nitq davranışı taktikasına, onların sosial rollarının nisbətində xüsusi önəm verilir. Dialoqda özünü ifadə edən insan bütün həyatını dialoq vasitəsilə qurur.

**Açar sözlər:** dil, təfəkkür, dialoq, ünsiyyət, nitq

**Məqalə tarixəsi:** göndərilib – 18.04.2022; qəbul edilib – 25.04.2022

## Avoidance strategy from direct response in discussed discourse

**Turkana Israfilli**

Baku Eurasian University. Azerbaijan.

**Abstract.** The next stage in the development of the problem of the relationship between language and mentality is related to psycholinguistics. Speech within this area of science the processes of formation and perception, the process of language and its use in terms of the system of signs are studied.

In general, Linguists' interest in dialogue speech and communication problems what is the reason for the increase in dialogue-related research for linguistics is explained by the fact that it is so important. From mass communication, monologue, unlike communication through written texts, etc. namely in dialogue, live (spontaneous), two-way, dynamic communication manifests itself shows. Here are the communication conditions, rules, strategies and the communicative tactics of communicators, their social roles special attention is paid to the ratio. All of the people who express themselves in dialogue build their life through dialogue.

**Keywords:** language, thinking, dialogue, communication, speech

**Article history:** received – 18.04.2022; accepted – 25.04.2022

### Giriş / Introduction

Son zamanlar dilçilərin dialoq nitqinə, ümumən, ünsiyyət problemlərinə maraqları xeyli artmışdır. Məhz bu səbəbdən də müasir dövərdə dilçilik elmi üçün dialoqla bağlı tədqiqatlar çox böyük önəm daşıyır. Kütləvi və yazılı

mətnlər vasitəsilə ünsiyyətdən, monoloqdan fərqli olaraq, məhz dialoqda canlı, bir növ kortəbii, ikitərəfli, dinamik ünsiyyət özünü göstərir. Burada ünsiyyət şəraitinə, qaydalarına, strategiyasına və kommunikanların nitq davranışı

taktikasına, onların sosial rollarının nisbətində xüsusi önəm verilir. Dialoqda özünü ifadə edən insan bütün həyatını dialoq vasitəsilə qurur: “Əsl insan həyatının şifahi ifadəsinin yeganə adekvat forması natamam dialoqdur. Həyat təbiəti etibarilə dialoqdur. Yaşamaq dialoqda iştirak etmək deməkdir – sual vermək, dinləmək, cavab vermək, razılaşmaq və s. Bu dialoqda insan bütünlüklə və həyatı boyu iştirak edir: göz-

lərlə, dodaqlarla, əllərlə, ruhla, qəlblə, bütün bədənlə, hərəkətlərlə” [2, s.307].

Ə.Rəcəbli koqnitiv dilçilikdə iki istiqaməti fərqləndirir: 1. Klassik koqnitiv dilçilik – bu istiqamət biliklərin strukturunu və onların tiplərini əsasən, məntiqi metodlarla və 2) koqnitiv diskurs istiqamətində araşdırılır [1, s.39]. Bu istiqamət müasir dilçilikdə bütövlükdə məntiqi inkişaf üçün əsasdır.

### Əsas hissə / *Main Part*

Müasir diskurs tədqiqatından danışan və adresant kateqoriyalarının öyrənilməsinin aktuallığı diskursun antroposentrik xüsusiyyətləri və dilçilərin maraqlarının getdikcə daha çox “dildə insan” üzərində cəmlənməsi ilə müəyyən edilir. Antroposentrizm müasir dilçiliyin əsas parametrlərindən birinə çevrilir; dildə insan amili və şəxsiyyətinin rolunun öyrənilməsinə diqqət yetirilməsi diskursun öyrənilməsinə marağın yaranmasına səbəb olur. Müzakirə diskursu zamanı bir sıra kommunikativ strategiyalardan istifadə olunur ki, onlardan biri də birbaşa cavabdan yayınma strategiyasıdır. “Strategiya” termininin özü də genişmiqyaslı əməliyyatlar və ümumilikdə “müharibə aparmaq” sənəti kimi müəyyən edilən hərbi sahədən yaranmışdır. Şifahi davranış strategiyası “kommunikativ məqsədə çatmağa yönəlmiş şifahi hərəkətlər kompleksidir” [6, s.54]. Məqsəd müəyyən uzunmüddətli nəticələrə çatmaq olduqda o, kommunikasiya prosesinin qurulmasının bütün sferasını əhatə edir. Nitq strategiyası nitq ünsiyyəti prosesinin spesifik kommunikasiya şəraitindən və kommunikatın şəxsiyyətlərindən asılı olaraq planlaşdırılmasını, həmçinin bu planın həyata keçirilməsini əhatə edir. Mövzu ilə məşğul olan tədqiqatçılar kommunikativ strategiyaları “natiqin praktiki məqsədləri ilə diktə edilən super nitq tapşırığı” kimi müəyyən bir vəziyyətdə kommunikasiya məqsədinə çatmaq üçün nitq davranışının müəyyən bir istiqaməti kimi müəyyən edilir. İ.N.Borisova “kommunikativ strategiya natiqin nitq davranışının pragmatik məqsədqoyma, məqsədəuyğun təşkilinin nəticəsidir”, – deyər qeyd edir. Tədqiqatçı hesab edir ki, kommunikativ strategiya faktların seçilməsini və onların müəyyən aydın çərçivədə təqdim olunması-

nı nəzərdə tutur, natiqin nitqi buna uyğun qurmağa məcbur edərək, linqvistik vasitələrin seçilməsini və istifadəsini müəyyən edir [4, s.22]. İ.N.Borisova kommunikativ strategiyaları şüurlu və şüuraltı strategiyalara bölür. “Şüurlu ünsiyyət strategiyaları, əsasən, praktik məqsədə nail olmaq ilə bağlıdır (bunlar tənzimləyici xarakterli dialoqlardır. Burada şüurlu – iradi prinsip üstünlük təşkil edir), şüuraltı olanlar isə qəsdən plan və ya məqsədlə müəyyən edilmir. Kortəbii dialoqlarda, bir qayda olaraq, şüuraltı strategiya var” [4, s.23]. Strategiya taktikadan – strategiyanın müəyyən mərhələsinə nail olmağa yönəlmiş texnika və fəaliyyət formalarının məcmusundan qurulur. Kommunikativ taktika natiqin müəyyən bir strategiyasının həyata keçirilməsinə kömək edən bir və ya bir neçə nitq hərəkətidir. “Kommunikant nitqin qarşılıqlı əlaqəsi ilə ünsiyyətin linqvistik tapşırığına nail olmaq üçün nəzərdə tutulan nitq hərəkətləri planına uyğun olaraq nitq tapşırığı qurmaq üçün kommunikatın verbal bacarıqlarından çevik istifadə edir” [4, s.42]. E.V.Klyuev strategiya və taktika anlayışlarını “maddi/qeyri-maddi” əlamət vasitəsilə ayırmağı təklif edir. Kommunikativ strategiya ilə o, natiq tərəfindən əvvəlcədən planlaşdırılan və kommunikativ məqsədə çatmağa yönəlmiş kommunikativ akt zamanı həyata keçirilən nəzəri hərəkətlərin məcmusunu başa düşür. Taktika dedikdə qarşılıqlı ünsiyyət əlaqəsinin real prosesində əməli hərəkətlər toplusu başa düşülür [7, s.11]. Strategiyalar gələcək vəziyyət haqqında bir növ fərziyyədir və daha çox və ya daha az ehtimal dərəcəsinə malikdir, çünki niyyətlər gələcəyə yönəlir. Strategiya seçimi, keçmiş təcrübəyə əsaslanan və məqsədə çatmaq üçün bir növ liderlik planını

təmsil edən gələcək haqqında fərdin proqnozlaşdırıcı fikirlərindən asılıdır. E.V.Klyuevin strategiya və taktikası, O.S.İssersin strategiyasının təyin edilməsi ilə əlaqələndirilir. O.S.İssers bu hadisəni tərəfdaşı “emal etmək” üçün nitq tərəfindən həyata keçirilən mürəkkəb nitq təsirinin planı kimi şərh edir. Eyni zamanda, müəllif nitq taktikasını strategiyanın həyata keçirilməsinə töhfə verən bir və ya bir neçə hərəkət adlandırır [6, s.110]. Nitq strategiyalarının effektivliyi bu nəticənin dərk edilərək qəsdən planlaşdırılmış olub-olmamasından asılı olmayaraq, sosial qarşılıqlı əlaqənin nəticəsi və ya nəticələri ilə müəyyən edilir [3, s.92]. Nitq strategiyası çevik olmalıdır, bu, onun ünsiyyət qaydalarından və prinsiplərindən (maksimumlarından) əsas fərqi: ikincisi, qeyd-şərtsiz həyata keçirməyi tələb edir və ünsiyyətin bütün mərhələlərində eyni hərəkət edir. Əgər nitq strategiyası natiqin ümumi kommunikativ vəzifəsinin həllinə yönəlmiş nitq hərəkətlərinin məcmusu kimi başa düşülsə, nitq taktikası strategiyanın həyata keçirilməsinə kömək edən bir və ya bir neçə hərəkət hesab edilməlidir. Strateji plan onun həyata keçirilməsi üçün vasitə və üsulların seçimini müəyyən edir, ona görə də nitq strategiyası və taktikası cins və növ kimi əlaqəlidir [6, s.109-110]. Nitq taktikası dinamik xarakter daşıyır, strategiyanın çevikliyi, vəziyyətə operativ reaksiya verməyi təmin edir. Bir qayda olaraq, natiqin kommunikativ aktın məqsədi kimi gördüyü məsələ tərəfdaşa bir müraciət köməyi ilə həll edilmir. Məqsədə çatmaq dialoq zamanı həyata keçirilir. Eyni zamanda, dialoq iştirakçıları bütün kommunikativ akt boyunca öz məqsədlərini güdür, bir qayda olaraq, hazır sxemlərdən – nitq aktlarının ardıcılığından istifadə etmir, situasiyadan asılı olaraq dialoq zamanı müraciətlər qururlar. Kommunikativ strategiyalar davam edən dialoqların bu daxili əlaqəsini izah edir. İ.N.Borisova ünsiyyət taktikasını müəyyən strategiya çərçivəsində dialoq qurmaq üçün kommunikatlar tərəfindən nitq bacarıqlarından dinamik istifadə kimi müəyyən edir [4, s.169]. Hər bir taktika adresantın dünya modeli və onun psixikasının müəyyən aspektlərinə (bilik, qiymətləndirmə, əməl) yönəlmişdir. Adresantı lazımi qərarlara və ya hərəkətlərə çatdırmaq, onun dünya modelinin və psixoloji para-

metrlərinin müəyyən qədər tənzimlənməsini nəzərdə tutur. Xüsusi taktikaların tətbiqinin mahiyyəti bu parametrlərin konfigurasiyasını lazımi istiqamətdə dəyişdirməkdən, hər hansı istəkləri gücləndirmək, qiymətləndirmələri dəyişdirmək, istənilən situasiyanın obrazını transformasiya etməkdir. Kommunikativ hərəkətlər müəyyən bir taktikanın həyata keçirilməsi üçün bir vasitə kimi çıxış edir. Van Deyk nitq prosesini strategiyanın nəzarəti altında lokal və ya qlobal problemin həllinə töhfə verən hərəkətlər ardıcılığının funksional vahidi kimi müəyyən edir [5, s.274]. Biz burada kommunikativ hərəkəti müəyyən bir ünsiyyət taktikasının həyata keçirilməsi üçün vasitə kimi çıxış edən bir hərəkət olaraq nəzərdən keçiririk. Üstəlik, natiqin niyyətinin şərhini yalnız ümumi strategiya və taktika çərçivəsində mümkündür. İstənilən nitqin mənası linqvistik kompetensiyanın əsasını təşkil edən iki əsas prinsiplə müəyyən edilir: danışanın hədəf təyinatı və taktiki seçimə motivasiya verən kommunikativ kontekst. Həm məqsəd, həm də kontekst kommunikatlar tərəfindən eyni şəkildə qiymətləndirilə bilər, lakin interpretasiyada fikir ayrılıqlarının mövcudluğu labüddür. Sonuncu halda danışıq niyyətlərinin qeyri-müəyyən şərhini yaranır. Və dinləyici danışanın ifadələrinin məqsədi və ya kommunikativ kontekstindən xəbərsiz olduğu zaman belə bir şərh “strateji istismar” üçün mənbədir [6, s.112]. Deməli, bu, bir daha təsdiq edir ki, nitq strategiyası və taktikası hadisəsi dilin özünün mahiyyətindən, onun kommunikativ funksiyasından irəli gəlir. Birbaşa cavabdan yayınma strategiyası həmsöhbətin sualına dərhal cavab vermək, cavabın əsl mənasını gizlətmək və ya birbaşa cavabdan tamamilə yayınmaq ehtiyacından qaçmağa imkan verən nitq davranışının xəttidir. Bu davranışın səbəbləri müxtəlif ola bilər: bəzən düşünmək üçün vaxt lazımdır, bəzən həmsöhbətin sualı danışan üçün arzuolunmaz mövzu ilə əlaqələndirilir və ya danışan həmsöhbətinin əvvəlki ifadəsinə münasibət göstərməyi zəruri hesab etmir. Ümumiyyətlə, təbii dil mühitində dialoqun ümumi formatını məhz onlar təşkil edir. Avstraliyalı psixoloq və dilçi K.Büler dil vahidlərinin üç funksiyasını – ifadə (ekspresiv), müraciət (apelyativ) və təsvir (eksplikativ) fərqləndirmiş və koqnitiv dilçiliyin əsasını təş-

kil edən bu funksiyalar bu gün də öz əhəmiyyətini itirməmişdir [1, s.13].

Çox vaxt bu strategiya qarşılıqlı nitqin diplomatik ssenarisini həyata keçirməyə imkan verir. Məsələn, “Now, what do you think would be a fair price?”

**“Why not get Dumetrius’ opinion?”** (Glasworthy J. Swang Song, p.163).

“Sizcə, bu rəsm neçəyədir?” “Dumetriusun fikrini ala bilərəm?” (Qolsuorsi J. Qu quşu mahnısı, s.602).

Birbaşa cavabdan yayınma strategiyası bir sıra taktikalarla həyata keçirilir, bunlardan əsasları:

1. Həmsöhbətin əvvəlki sualının cavabı üzərində düşünmək üçün vaxt qazanmaq istəyi (bu cür ifadələri “tormozlayıcı” adlandırmaq olar). **Tormozlayıcı taktika:** “Oh. Where is he?” **“What will you do for me if I tell you?”** (Murdoch I. Bruno’s Dream, p.151).

“Yaxşı! Bəs o haradadır?” “Desəm, mənə nə olacaq?” (Merdok A. Brunonun yuxusu, s.128). Bu taktikanın kommunikativ manevrlərinə təkrarlar, təkrar sorğular, ələ keçirmək daxildir. Söhbəti “tormozlamağın” ən ümumi üsulu həmsöhbətin qeydinin tamamını və ya onun bir hissəsini təkrarlamaqdır. Təkrarın heç bir məlumat daşmadığı və suala cavabı olmadığı üçün “tormozlama” effekti yaranır. Bu, yanlış anlama səbəbindən təkrar soruşmaq deyildir. Onun yeganə funksiyası vaxtı uzatmaqdır. Misal üçün: *So are you going to quit? Quit my job? I don’t know. I haven’t thought about it. (Michael J. Pot of Gold, p.11). “Deməli, gedəcəksiniz?” “İşdən çıxırsınız?” “Mən bilmirəm. Mən hələ bu barədə düşünməmişəm”.* (Maykl J. Qızıl miraj, s.14)

Bu halda danışan sadəcə cavabdan əmin deyil, çünki bu suala hələ özü qərar verməmişdir. “Tormozlama” effekti yaratmaq üçün təkcə *təkrarlar* deyil, həm də *ələ keçirmək* istifadə olunur. Misal üçün: *And what do you want from him? Now? I’m not sure. (Michael J. Pot of Gold, p.324). “Ondan nə istəyirsən?” “İndi? Bilmirəm”.* (Michael J. The Golden Mirage, s.307-308).

2. Növbəti taktikanı **arzuolunmaz sualdan “boyunqaçırmaq”** taktikası adlandırmaq olar. Bir nümunəyə baxaq. Qadın lotereyada böyük

məbləgdə pul qazandı; yeni dost uduşun ölçüsü ilə maraqlanır: Well, how big was it? **Isn’t that like asking somebody’s salary?** (Harris R. Love and Money, p.54). “Yaxşı, uduş nədir?” “Bu sualı vermək əməkhaqqı soruşmaq kimi deyilmi?” (Harris R., müəllif tərəfindən tərcümə). Vurgulanan sorğu-sual ifadəsində həmsöhbət cavab vermək əvəzinə, əvvəlki sualın qeyri-etikliyini göstərmək üçün hazırlanmış sual verir. Eyni zamanda həmsöhbətin nitq davranışı haqqında da qiymətləndirici şərh verilir. Aşağıdakı misalda cavab əvəzinə, danışanın həmsöhbətinə qarşı qeyri-dost münasibətini və verilən suala cavab vermək istəmədiyini açıq şəkildə ifadə edən fikir səslənir:

“You have no secrets from him, I suppose?” **“Why should I answer that?”** (Galsworthy J. The Silver Spoon, p.235).

“Hər halda ondan gizlətdiyin heç bir sirin yoxdur?” “Bu suala niyə cavab verməliyəm?” (Galsworthy J. Silver Spoon, s.429).

3. **“Bumeranq”** taktikası – verilən sual, sual verənin özünə yönləndirildikdə. “Know what’s wrong?” **“Do you?”** (Steinbeck J. The Grapes of Wrath, p.157).

“Bilirsən onun nə dərdi var?” “Bəs sən?” (Steinbeck J. Qəzəb üzümləri, səh. 157). Və ya başqa bir misal: “Then why have I a bad conscience?” **“Have you?”** (Maugham W.S. The Razor’s Edge, p.93). “O zaman vicdanım niyə mənə əzab verir?” “O əzab verirmi?” (Moem S. İti Ülgüclər, s.286). Bu ifadələrdə natiq, sanki həmsöhbətin atdığı oxu “tutur” və dərhal “düşməne” yönəldir. Həmsöhbətin replikası ona eyni formada qayıdır.

4. **Sonrakı söhbət üçün “torpağı yumşaltmaq” arzusu.** Bu taktikanın məqsədi sonrakı nitq hərəkətini – sual verənin həmsöhbətin davam edəcək sualına cavabını təyin etmək üçün növbəti nitq hərəkətini qarşı tərəfdən almaq: “What’s this about Dartie?”

**“What have you been hearing?”** (Galsworthy J. The Forsyte Saga, In Chancery, p.240). “Dartiyə nə olub?” “Sən nə eşitmişən?” (Qolsuorsi J. İpdə, s.368). Bu nümunədə danışan həmsöhbətin dəqiq nə bildiyini bilmək istəyir və onun sonrakı hərəkətləri bu cavabdan asılıdır.

5. **İroniya taktikası** cavabın əsl mənasının gizlədildiyi və ya həqiqi mənanın gizlədildiyi, onu inkar etdiyi və ya şübhə altına aldığı davranış xəttidir. Misal üçün: “He has such nice manners, hasn’t he?”, said Lady Hodmarsh. **“You didn’t really expect him to eat his peas with a knife?”** I asked. “I wish he had”, said Scallion. “It would have been so picturesque” (Maugham W.S. Cakes and Ale or The Skeleton in the Cupboard, p.66).

“Onun necə xoş davranışları var, elə deyilmi?”, – Ledi Hodmarş dedi. “Doğrudan da, onun noxudunu bıçaqla yeyəcəyini gözləmirdin?”, – soruşdum. “Təəssüf ki, yox, – dedi Skellion – Çox mənzərəli olardı”. (Maugham S. Pivə və piroqlar, s.65). İroniyanın əsasını uyğunsuzluq, ziddiyyət və təzadın uyğunluğu təşkil edir. Ünsiyyətə strateji yanaşma nöqtəyi-nəzərindən istehza düzgün istifadə edildikdə müəllifə öz mənfə münasibətini üstüörtülü formada çatdırmağa imkan verən və ya əksinə, xüsusi müsbət psixoloji atmosfer yaratmağa, qarşılıqlı əlaqə və əməkdaşlığa kömək edən taktiki üsuldur. “Can you tell me why I come here?” **“To wait for the end of the world, sir?”** (Galsworthy J. The White Monkey, p.192). “Sizcə mən bura niyə gəlmişəm?” “Dünyanın sonunu gözləməyə, cənab?” (Galsworthy J. Ağ Meymun, s.151).

6. **Eyham taktikası** tipli metod situasiyanın müəyyən komponentinin qeyd edilməsinə əsaslanır və interpretasiya qeyri-müəyyənliyin ol-

masını və dinləyici tərəfindən təxminlərin aktivləşməsinə nəzərdə tutur. Növbəti söhbətdə qız qısqançlıqla gəncə eyham vurur ki, onu başqa qadının yanında görüb:

“And who is to know how often I go out?” **“Sharon West, perhaps?”** (Thorpe K. The Dividing Line, p.144). “Kim bilir nə qədər tez-tez çölə çıxıram?” “Bəlkə Şaron Vest?” (Tourp K., müəllif tərəfindən tərcümə). Hər dil hadisəsi yalnız o zaman adekvat təsvir hesab oluna bilər ki, o, koqnisiya və kommunikasiyanın çarpazlaşdığı yerdə izah edilsin: koqnitiv dilçiliyin məqsədi təkcə hər bir dil formasına uyğun olaraq, onun koqnitiv analogunu, konseptual və ya koqnitiv strukturu qoymaq deyil, həm də onun seçilməsi səbəbini izah etmək deməkdir [1, s.39].

7. **Şəraitlərin taktikası** nitq davranışının xəttidir ki, burada yayınmanın mərkəzi həlqəsi suala cavab olaraq şərtin qoyulmasıdır. Misal üçün: “This action,” he said, “is a very petty business. What can we do about it?” **“That depends, Mr. Forsyte, on what you have to propose? My client has been very grossly libelled.”** (Galsworthy J. The Silver Spoon, p.157). “Ən axmaq şey – o dedi, – Necə həll edə bilərik?” “Bu, nə təklif etməyinizdən asılıdır, cənab Forsit. Müvəkkilim ciddi şəkildə təhqir olundu”. (Galsworthy J. Gümüş qaşığı, s.370). Şəraitin taktikası, danışana təşəbbüsün sahibi olan dialoqun aparıcı həlqəsinə çevrilməsinə imkan verir.

### Nəticə / Conclusion

Birlikdə götürüldükdə müəyyən edilmiş kommunikativ taktika və hərəkətlər dialoqun kommunikativ strategiyalarından birini – birbaşa cavabdan yayınma strategiyasını təmsil edir. Bir qayda olaraq, strategiya sosial və psixoloji vəziyyətlərlə şərtlənən dialoqun bir və ya bir neçə iştirakçının makro niyyəti ilə müəyyən edilir. Strategiya ümumi dil axtarışı və dialoji

əməkdaşlığın əsaslarının inkişafı ilə bağlıdır: bu, ünsiyyət tonunun seçimi, işin real vəziyyətini təmsil etməyin linqvistik yolunun seçimidir. Dialoq iştirakçılarının istifadə etdiyi bu və ya digər strategiya və taktikalar danışanın hekayə xəttinin gedişatına təsir etmək, onun inkişafını düzəltmək niyyəti ilə bağlıdır.

### Ədəbiyyat / References

1. Rəcəbli Ə. Koqnitiv dilçilik. Bakı: Elm və təhsil, 2021.
2. Бахтин М.М. Эстетика словесного творчества. Москва: Искусство, 1986.

3. Блакар Р.М. Язык как инструмент социальной власти // Язык и моделирование социального взаимодействия. Москва: Прогресс, 1987.
4. Борисова И.Н. Дискурсивные стратегии в разговорном диалоге // Русская разговорная речь как явление городской культуры. Екатеринбург: Урал. гос. ун-т, 1996.
5. Дейк Т.А. ван. Язык. Познание. Коммуникация: пер. с англ. / сост. В.В.Петрова. Москва: Прогресс, 1989.
6. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. Москва: Ком-Книга, 2006.
7. Клюев Е.В. Речевая коммуникация: Успешность речевого взаимодействия. Москва: РИПОЛ КЛАССИК, 2002.

---

## **Прямое развитие стратегии прямого ответа в обсуждаемом дискурсе**

**Тюркана Исрафилли**

Бакинский Евразийский Университет. Азербайджан.

**Резюме.** Следующий этап в развитии проблемы соотношения языка и психики связан с психолингвистикой. В речи в рамках этой области науки изучаются процессы формирования и восприятия, процесс языка и его использования с точки зрения системы знаков.

В целом, интерес лингвистов к диалогической речи и проблемам коммуникации, вызван причиной увеличения диалоговых исследований для лингвистики, объясняется тем, что это также важно. В отличие от массовой коммуникации, монологической, письменных текстов и т.п., а именно в диалоге проявляется живое (спонтанное), двустороннее, динамичное общение. Особое внимание уделено соотношению условий общения, правил, стратегий и коммуникативных тактик коммуникаторов, их социальных ролей. Человек, который выражает себя в диалоге, строит свою жизнь через диалог.

**Ключевые слова:** язык, мышление, диалог, общение, речь