



**Уральский
федеральный
университет**

имени первого Президента
России Б.Н.Ельцина

**Институт
гуманитарных
наук и искусств**

И. В. ШАЛИНА

СОВРЕМЕННАЯ КОММУНИКАТИВИСТИКА

Практикум

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
УРАЛЬСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ ПЕРВОГО ПРЕЗИДЕНТА РОССИИ Б. Н. ЕЛЬЦИНА

И. В. Шалина

СОВРЕМЕННАЯ КОММУНИКАТИВИСТИКА

Практикум

Рекомендовано методическим советом УрФУ
в качестве учебно-методического пособия для студентов,
обучающихся по программе магистратуры по направлению подготовки
45.04.01 «Филология»

Екатеринбург
Издательство Уральского университета
2016

ББК С562.5я7
Ш183

Рецензенты:

кафедра иностранных языков и деловой коммуникации
Уральского государственного горного университета
(заведующий кафедрой кандидат педагогических наук, доцент *Л. Г. Юсупова*);
Л. В. Христоробова, кандидат филологических наук
(Уральский государственный педагогический университет)

Шалина, И. В.

Ш183 Современная коммуникативистика : практикум : [учеб.-метод. пособие] / И. В. Шалина ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. федер. ун-т. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2016. – 128 с.

ISBN 978-5-7996-1894-0

Практикум включает разделы, посвященные социолингвистическим, лингвокультурологическим, психологическим, когнитивным, семиотическим проблемам вербальной и невербальной коммуникации. Задания формируют навыки реферирования и анализа материала по теории коммуникативистики, а также позволяют применить полученные знания в практической коммуникативной деятельности.

Для магистрантов-нефилологов, в том числе иностранцев, обучающихся по программе «Теория и практика речевой коммуникации».

ББК С562.5я7

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	4
<i>Тема 1</i> КОММУНИКАТИВИСТИКА КАК МЕЖДИСЦИПЛИНАРНАЯ НАУКА. ЦЕЛЬ И ПРЕДМЕТ КОММУНИКАТИВИСТИКИ	5
<i>Тема 2</i> МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ КОММУНИКАЦИИ	36
<i>Тема 3</i> СОЦИОЛИНГВИСТИЧЕСКИЕ И РЕЧЕЖАНРОВЫЕ АСПЕКТЫ КОММУНИКАЦИИ	47
<i>Тема 4</i> ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОММУНИКАЦИИ	62
<i>Тема 5</i> ПРАГМАТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОММУНИКАЦИИ	83
<i>Тема 6</i> РИТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОММУНИКАЦИИ	96
<i>Тема 7</i> ЛИНГВОКОГНИТИВНЫЕ АСПЕКТЫ ПОЛИТИЧЕСКОЙ КОММУНИКАЦИИ	112
<i>Тема 8</i> СЕМИОТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОММУНИКАЦИИ	119
Список использованной литературы	127

Предисловие

Практикум по современной коммуникативистике предназначен прежде всего для магистрантов-нефилологов. Он знакомит с актуальными теоретико-практическими проблемами речевой и неречевой коммуникации, зарубежным и отечественным опытом ученых, осмысляющих коммуникативные аспекты социолингвистики, жанроведения, когнитивистики, риторики, семиотики, прагматики. Практикум акцентирует внимание преимущественно на принципах и методах современной коммуникативистики, технологиях работы с дискурсивным и текстовым материалом. Основной целью практикума является расширение научного кругозора магистрантов-нефилологов, в том числе иностранцев, и формирование осознанного отношения к отдельным аспектам коммуникативистики, которая предстает как междисциплинарная наука.

Практикум включает в себя семь тем. В каждой теме содержатся задания, направленные на самостоятельную исследовательскую работу, формирующие навыки реферирования и обобщения результатов тех или иных научных исследований относительно применяемых методик и методологий. Аналитические задания позволяют творчески переработать и применить на практике некоторые теоретические постулаты конкретных научных направлений – психологических, лингвокультурологических, риторических, речедеятельностных, семиотических, речежанровых и др. – применительно к разнообразным коммуникативным ситуациям и событиям. Отдельные задания носят творческий характер, позволяют магистрантам проявить собственную коммуникативную компетенцию.

В комплексе с лекционными занятиями, а также иными практическими материалами, предлагаемыми на семинарских занятиях, данное учебно-методическое пособие позволит магистрантам-нефилологам систематизировать свои лингвокоммуникативные знания, умения и навыки.

Тема 1

КОММУНИКАТИВИСТИКА КАК МЕЖДИСЦИПЛИНАРНАЯ НАУКА. ЦЕЛЬ И ПРЕДМЕТ КОММУНИКАТИВИСТИКИ

Задание 1. Составьте краткий конспект лекционного материала. Выпишите определение понятия «коммуникация» и проанализируйте его. Обозначьте этапы формирования и развития коммуникационных средств.

Становление коммуникативистики как науки (Communication Study, Communication Science) началось в 50-е гг. прошлого столетия. Ее базой стали разнообразные знания и представления о коммуникации начиная с античности (Платон, Аристотель) в самых различных областях интеллектуальной деятельности человека.

На самой ранней стадии развития общества применялись различные средства коммуникации и связи. Для интенсификации сферы публичных коммуникаций требовалось преодолевать большие пространства, чтобы наладить коммуникацию с людьми, находящимися на расстоянии. Благодаря лошади наездник мог перемещаться во внешнюю коммуникативную среду. Изобретение колеса увеличило число субъектов внешних публичных коммуникаций. Эта сфера усовершенствовалась благодаря появлению транспортных средств, в том числе летательных аппаратов, космических кораблей.

Для интенсификации коммуникации нужны были новые средства связи, которые бы осуществляли дистанционную коммуникацию – коммуникацию без публичного соприкосновения. На ранних этапах это были знаковые сигналы, потом почтовая связь. Эта система была аморфной (фаза коммуникативного обмена информацией велика). Потом появляется телеграф и увеличивается скорость коммуникации. Изобретение радио и внедрение его в глобальную коммуникативную сеть делает обмен коммуникацией равным скорости света. Телефонизация в 300 раз увеличила пропускную

способность информации. Мобильная связь увеличила эту возможность в 5–6 раз. Телевидение стало массовым явлением. Скорость передачи информации увеличилась в 550 тыс. раз по сравнению с телеграфом. Интерактивное ТВ развило двустороннюю связь. Согласно теории Маклюэна, этот этап развития человечества знаменует конец эры Гутенберга. Внедрение Интернета открыло новую эру в развитии коммуникации.

Один из основоположников американской социологии Чарльз Кули видел в коммуникации механизм, посредством которого становится возможным существование и развитие системы человеческих отношений, – все символы разума вместе со способами их передачи в пространстве и сохранении во времени. Коммуникация включает в себя мимику, общение, жесты, тон голоса, слова, письменность, печать, железные дороги, телеграф, телефон и самые последние достижения по завоеванию пространства и времени. Четкой границы между средствами коммуникации и остальным внешним миром не существует. Однако с рождением внешнего мира появляется система стандартных символов, предназначенная для передачи мыслей. С нее и начинается коммуникация.

В XX в. интерес к коммуникации усилился. В 1969 г. Ж. Д'Арси впервые во Франции акцентирует внимание на необходимости признания права человека на коммуникацию, включая в это понятие возможность обеспечения как материальных, так и духовных аспектов коммуникации. Приоритет коммуникации привел к представлению о том, что для успеха в жизни нужно быть, по меньшей мере, грамотным в коммуникационном отношении. Распространена точка зрения, что миром владеет и в жизни успешен тот, кто владеет информацией. В XX–XXI вв. постиндустриальное общество превратилось в информационное, основным способом существования которого может быть признано управление (включая и самоуправление). Утвердился технологический подход к человеку. Медиасреда кардинальным образом изменила структуру познания человеком окружающего мира. От находящихся в ней не требуется стадии обучения, не предъявляются и серьезные требования к умственной деятельности. Информация в медиамире передается

посредством визуальных образов, активно замещающих собой слово, текст. Принципиальная общедоступность телекультуры приводит к размыванию различительных культурных признаков, редуцированию понятий сакрального, сокровенного, скрытого от всеобщего обозрения. Формируется психологическое пространство вседозволенности и релятивизма.

Свобода, социальная активность человека приобрели статус коммуникативного феномена. Произошло формирование нового коммуникативного пространства. Вот лишь некоторые его характеристики:

- усложнение контактов между людьми, в частности виртуализация информационного пространства (информационные образы объектов, персон и процессов теряют какую-либо связь с реальными образами);

- глобализация информационной среды (субъект вместо собственного анализа события может обратиться к электронной медийной системе, которая выдает ему в значительной мере готовые количественные и качественные выводы, сделанные на основе анализа всего массива публикаций и передач);

- появление новых коммуникативных форматов (социальные сети, где осуществляется производство и потребление контента узкой группой или большинством пользователей и активный обмен информацией);

- изменение статуса форм речевой коммуникации (преобладает диалог вместо монолога, поликодовый текст вместо тяготеющего к однородности и др.; нарушился психологический баланс в отношениях речевой гармонизации и речевой дисгармонизации в пользу последней).

Мир коммуникаций становится все более сложным, а позиция человека в нем все более неустойчива. Есть такая точка зрения, что кризис и разрушение коммуникаций означает кризис существования человека.

Теория коммуникации складывалась как междисциплинарное направление. Коммуникация выделилась в самостоятельный объект исследования в связи с развитием технических средств передачи

информации, в первую очередь радио. Сама теория коммуникации выросла из математической теории связи. У истоков ее стояли Шеннон и Уивер. Они измеряли количество информации в сигналах дальней связи. Эти сигналы передаются по проводам или излучаются в эфир. Теория отвлекается от вопросов смысла передаваемых сигналов, абстрагируется от конкретных потребителей, которые пользуются этим оборудованием. С появлением этой теории возникли понятия скорости передачи информации, количества информации.

Развитию теории коммуникации способствовало становление кибернетики, информатики, семиотики, которые термином *коммуникация* обозначают технические каналы и средства связи. Технические дисциплины изучают возможности и способы передачи, обработки и хранения информации. Техническое определение рассматривает коммуникацию как путь сообщения, связь одного места с другим, средство передачи информации из одного места в другое. Связь рассматривается как многокомпонентная, составленная из элементов система.

Общая теория коммуникации изучает коммуникацию и коммуникативные процессы не в ряду прочих объектов, как, например, лингвистика или психология, а как основной объект. Предметом теории коммуникации является всеобщее в природных, социальных и технических системах обмена информацией. Рассматривается универсальная модель коммуникативного процесса, определяются его составляющие, выявляются общие закономерности коммуникативных процессов в различных областях действительности. Изучаются особенности общения, взаимодействия, воздействия и влияния оценочного фактора, характерного для данной сферы знаний.

Вопрос об объекте и предмете теории коммуникации является дискуссионным. Можно выделить два подхода. Первый подход исходит из того, что нет одной теории коммуникации, но есть много теорий. Предмет – совокупность предметов и объектов коммуникации. С одной стороны, возникает представление о целостном, всестороннем рассмотрении объекта с привлечением данных разных наук. С другой стороны, происходит подмена предмета объектом,

может быть поставлено под вопрос само существование теории коммуникации как самостоятельной дисциплины.

Второй подход предполагает, что теория коммуникации существует как самостоятельная наука, имеющая единственный и основной объект. Коммуникация изучается как многомерная система, в ней выявляются присущие любой ее форме, механизму устойчивые связи и отношения. И в этом смысле ее можно наложить на любой вид коммуникации, она охватывает все объекты и процессы (социальные, биологические, технологические). Теория коммуникации связана с универсальными механизмами и закономерностями информационного процесса. Так понимаемая теория коммуникации претендует на статус метатеории, соответствует философскому уровню обобщения. Она оперирует понятиями *коммуникация, информация, информационный обмен, коммуникативное пространство* и др.

Следующий, более конкретный уровень представляет общая теория социальной коммуникации. Ее предмет – законы социальной коммуникации, универсальные средства и механизмы информационного обмена в обществе, включающие в себя все мыслительные символы, средства их передачи в пространстве и во времени. Все это обеспечивает существование человеческих отношений. Категории и принципы теории социальной коммуникации распространяются на частные социально-коммуникационные науки. Каждая из этих наук разрабатывает какие-либо коммуникативные аспекты.

Задание 2. Проанализируйте схему структуры коммуникативного знания (см. рис. 1). Раскройте смысл феномена социальной коммуникации. В чем вы видите коммуникативные аспекты социально-гуманитарных наук? На примере одной из них проиллюстрируйте свои рассуждения.

Задание 3. Прочитайте статью О. Я. Гойхмана «Коммуникативистика в современном обществе». Подготовьте ответы на следующие вопросы:

1. В чем коммуникативная специфика современного общества, которое называют информационным?
2. Что такое коммуникация? Выберите одно из определений коммуникации, приведенных в статье, прокомментируйте и проиллюстрируйте его.
3. Назовите цели, предмет и объект коммуникативистики. В чем специфика этой науки? Может ли она претендовать на статус метанауки?



Рис. 1. Структура коммуникативного знания
(по О. Я. Гойхману)¹

4. Проанализируйте междисциплинарную уровневую модель теории коммуникации, выскажите свои соображения.

О. Я. Гойхман

КОММУНИКАТИВИСТИКА В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ²

Все мы сегодня задаемся вопросом: что представляет собой общество, в котором мы живем? Как осмыслить то, что происходит в окружающем мире? И что это: век информации или коммуникации? Отметим, что возникает новый подход к пониманию общественной жизни. Исследователи все чаще говорят об информации как о главном отличительном признаке современного мира: мы входим в информационную эру; новые способы информации преобладают; мы живем в «электронном обществе» и подходим к «виртуальной экономике», движущей силой которой стала информация;

¹ Гойхман О. Я. Коммуникативистика в современном обществе // Современная коммуникативистика. 2012. № 1(1).

² Там же. С. 4–8. Текст статьи приводится без ссылок, с незначительными сокращениями.

наконец, мы уже существуем в условиях «глобальной информационной экономики». В связи с этим развитые страны, в том числе и Россия, стали принимать концепции информационного общества. Они заключаются в том, что производство, распределение и потребление информации является приоритетной сферой развития экономики. Однако наша жизнь определяется не только информацией, но и взаимодействием людей во всех сферах жизнедеятельности. По существу, мы, благодаря научно-техническому прогрессу, мощному развитию электронных средств массовой коммуникации (СМК), и прежде всего Интернета, функционируем в рамках именно коммуникативного общества. Суть в том, что информация сама по себе не может быть для общества определяющим фактором. Общество всегда понималось как социальная, а не как информационная система. Иными словами, информация – это главное средство достижения социальной коммуникации, которая в данном случае выступает ее интерпретацией. Обобщая сказанное выше и учитывая мнения специалистов в области информации, и коммуникации, отметим, что общество сегодня развивается в рамках информационно-коммуникативного пространства.

В информационно-коммуникативном пространстве, которое нас окружает, достигаются цели *стратегические*, направленные на создание новой социальной идентичности, защиту от вторжения чужой информации, которые реализуются посредством новостной и социальной коммуникации, и *тактические*, которые способствуют решению конкретных задач социального управления, организации поддержки властных инициатив, информирования населения о краткосрочных событиях и выполняются в основном новостными коммуникациями. При этом и стратегические, и тактические целевые установки служат для выработки единых моделей интерпретации действительности и выполняют ряд содержательных функций. Назовем их.

1. *Информационная* – предоставление информации отдельным лицам и группам с целью обеспечения принятия ими осмысленных решений и формирования правильных позиций в повседневной жизни.

2. *Культурная* – развитие коммуникативно-информационной структуры, которая должна сохранять национальные культуры и благоприятствовать их развитию, поощрять возрождение культурных традиций, использовать достижения прошлого в области культуры, рассматривать национальные культуры через общечеловеческую культуру.

3. *Коммуникативная* – объединение членов общества, всех общественных и государственных структур.

Мир человека, в том числе и государственно-правовая реальность, предстает в виде иерархии информационно-коммуникативных моделей и систем. Возрастание роли информации потребовало управления информационными процессами и вызвало необходимость разработки и реализации в этой области целенаправленной государственной политики. В современных условиях деятельность общества, социальных сообществ и индивидов в большей степени, чем ранее, определяется получением, обработкой и осмыслением огромного объема информации. Закономерно поэтому, что важную, а порой и определяющую роль в жизни общества играет *социальная коммуникация*, под которой понимается социально обусловленный процесс передачи и восприятия информации в условиях межличностного и массового общения по разным каналам при помощи различных коммуникативных средств (вербальных и невербальных). Именно коммуникация приобретает в современных условиях, когда осуществляется стремительное количественное и качественное преобразование информационной сферы, поистине революционный характер.

Вместе с тем, что вообще понимается под коммуникацией – вопрос не праздный. Все дело в том, что существует великое множество определений коммуникации. Например, американские специалисты Ф. Дэнис и К. Ларсон еще 35 лет назад проанализировали 126 дефиниций определения коммуникации. Представляется, что и позднее коммуникативная мысль не стояла на месте. С объяснения понятия коммуникации авторы нередко начинают учебники и учебные пособия по основам теории коммуникации. Не вдаваясь

в излишние подробности, выделим классификацию, приведенную в учебнике коллектива авторов под редакцией М. А. Василика. Основные значения коммуникации представлены здесь обобщенно по четырем направлениям: универсальное (предельно широкое), при котором коммуникация рассматривается как способ связи любых объектов материального и духовного мира; техническое, соответствующее представлению о коммуникации как пути сообщения, связи одного места с другим, средствах передачи информации и других материальных и идеальных объектов из одного места в другое; биологическое, широко используемое в биологии, особенно в разделе этологии, при исследовании сигнальных способов связи у животных, птиц, насекомых и т. д.; социальное, используемое для обозначения и характеристики многообразных связей и отношений, возникающих в человеческом обществе. Возникает вопрос: не слишком ли обширен перечень дисциплин (от технических до гуманитарных), необходимых для характеристики одного научного направления? Это не только (и не сколько) вопрос терминологии, главное – в чем же здесь объект и предмет научно-образовательной деятельности? Следует ли, например, при обучении письму в Интернете объяснять устройство компьютера и особенности работы провайдера? Или в чем особенность коммуникации крыс, в рацион питания которых включали сыр сулугуни? Особенно это значимо для понимания междисциплинарного научного знания, которое в процессе развития аккумулировало некоторые положения философии, социологии, психологии, лингвистики, кибернетики, технических наук и др. В условиях реформирования образования в России важное место отводится повышению коммуникативной компетенции учащихся как неперемennomu условию овладения культурными традициями и информационно-коммуникативными умениями. С 1999 г. для ряда коммуникативных специальностей в качестве обязательной была введена дисциплина «Основы теории коммуникации». Учебное пособие по этой дисциплине О. Л. Гнатюк начинается с ключевой фразы: «Современное состояние гуманитарных и социальных наук невозможно представить без влияния на разви-

тие фундаментальной, обобщающей науки о коммуникациях – теории коммуникации (в англоязычной традиции – коммуникативистики, в русскоязычной – коммуникологии)». Так какой же науке мы обучаем, преподавая дисциплину «Основы теории коммуникации»: теории коммуникации, коммуникативистике или коммуникологии? И почему не коммуниковедению – совсем русскоязычная конструкция? С другой стороны, мы имеем дело с синонимами, которым в дальнейшем многие авторы придают не совсем синонимичный смысл.

Как известно, любое научное знание имеет свой объект и предмет. За основу понимания объекта коммуникации можно взять позицию О. Л. Гнатюк, которая считает, что *объектом* коммуникации является социальная коммуникация, т. е. коммуникация в человеческом обществе. Достоинством определения объекта следует признать именно социально-гуманитарный характер коммуникации, тогда как технические и биологические вопросы присутствуют в ней, по нашему мнению, как аспекты междисциплинарности. В качестве *предмета* теории коммуникации корректным представляется определение Д. П. Гавра: «Это социальные (в широком понимании), психологические, семиотические и другие явления, процессы и отношения, возникающие между различными субъектами в процессе коммуникации, общения, обмена информацией (смыслами), т. е. в процессе их взаимодействия». Достоинствами определения предмета коммуникации следует признать два важных положения: коммуникация возникает между различными субъектами, что опровергает ошибочное, на наш взгляд, мнение ряда зарубежных и отечественных специалистов, что коммуникация бывает и на внутриличностном уровне. Возможно, и бывает, но в этом случае она не является предметом исследования именно в теории коммуникации. Для подтверждения сказанного отметим, что один из законов условий, невыполнение которого делает коммуникацию «заведомо неосуществимой», гласит: «*Должно быть не менее двух сторон – участников коммуникационного взаимодействия*». В теории коммуникации предполагается не просто обмен информацией, а именно информационными смыслами.

Что касается коммуникативистики/коммуникологии, то нам представляется, что «коммуникативистика» – более устоявшийся в международной практике термин, используемый и в российской практике с начала XXI в. Известна и на мировом уровне Российская коммуникативная ассоциация (РКА), которая ежегодно в разных городах проводит конференции по проблемам коммуникации. Так, в ноябре 2011 г. в Москве, в Российском новом университете, прошла Международная научно-практическая конференция «Инновационные технологии бизнес-коммуникаций: стратегии и тактики». Вместе с тем понятие *коммуникология* отсутствует в общепринятых лексикографических словарях, тогда как понятие *коммуникативистика* находим в некоторых профессиональных словарных изданиях. Например, Словарь новых иностранных слов рассматривает коммуникативистику как науку, изучающую гуманитарные аспекты развития информационных систем и средств, характер, формы, результаты их воздействия на общественную жизнь. Более узкое толкование коммуникативистики находим в Интернете (Википедия): «Наука, изучающая проблемы информационных, в том числе “сетевых” коммуникаций». Однако в Государственном рубрикаторе научно-технической информации, представляющем собой универсальную иерархическую классификацию наук и областей знания, коммуникативистика не значится. Кстати, и в самом Рубрикаторе нет единства в обозначении понятийного аппарата. Так, в разделе «Коммуникации» (почему не «Коммуникация»?) находим: «Массовая коммуникация», но «Политические коммуникации», что является, видимо, данью сложившейся в русском языке и часто не мотивированной традиции исключений.

Представляется, что область функционирования коммуникативистики как науки неоправданно расширена. Сегодня имеются лишь обозначенные цели и, по существу, только один бесспорный критерий коммуникативистики – коммуникация. Более того, публикации по аспектам коммуникативистики свидетельствуют о том, что имеет место не создание новой науки, а формирование обширной, ранее не рассматриваемой самостоятельно, но являющейся само-

стоятельной области знания. И здесь возникает вопрос: что именно относится к коммуникативистике и как это структурируется внутри нее? Не претендуя на истину в последней инстанции, предлагаем свое видение предмета и структуры коммуникативистики. Цель коммуникативистики – достижение коммуникации. Можно выделить два блока: информационно-коммуникационный и информационно-коммуникативный, что позволяет систематизировать понятийный аппарат коммуникативистики. Информационно-коммуникационный блок включает средства коммуникации и отвечает за передачу и оценку сигнала.

Параметры информационно-коммуникативного блока представляют содержательную часть коммуникации (социальная коммуникация) и осмысливаются нами по четырем уровням: форма проявления; способ осуществления; характер направленности; вид профессионализации. Рассмотрим подробнее обозначенные уровневые параметры (см. рис. 2).

Форма проявления. В одном из последних изданий Словаря иностранных слов находим, что коммуникационность есть коммуникация в 1-м значении. С этим можно согласиться, поскольку, на наш взгляд, коммуникационность – способности к передаче информации, и здесь можно говорить о множестве форм проявления этих способностей, а коммуникативность – способность к общению, и форма проявления этой способности может быть различной.

Способ осуществления. Коммуникативистика осуществляется в процессе деятельности и не может быть вне деятельности. Мы придерживаемся здесь положений, поддержанных многими учеными: психологами, лингвистами, философами и др. Вместе с тем действие в коммуникациях первого блока представляет собой информационный сигнал адресату, во втором блоке происходит взаимодействие с адресатом либо воздействие на него.

Характер направленности. При коммуникации первого блока происходит передача информации, не более того, поэтому не требуется, как правило, обратной связи, тогда как во втором случае обратная связь является обязательным условием коммуникации. Она

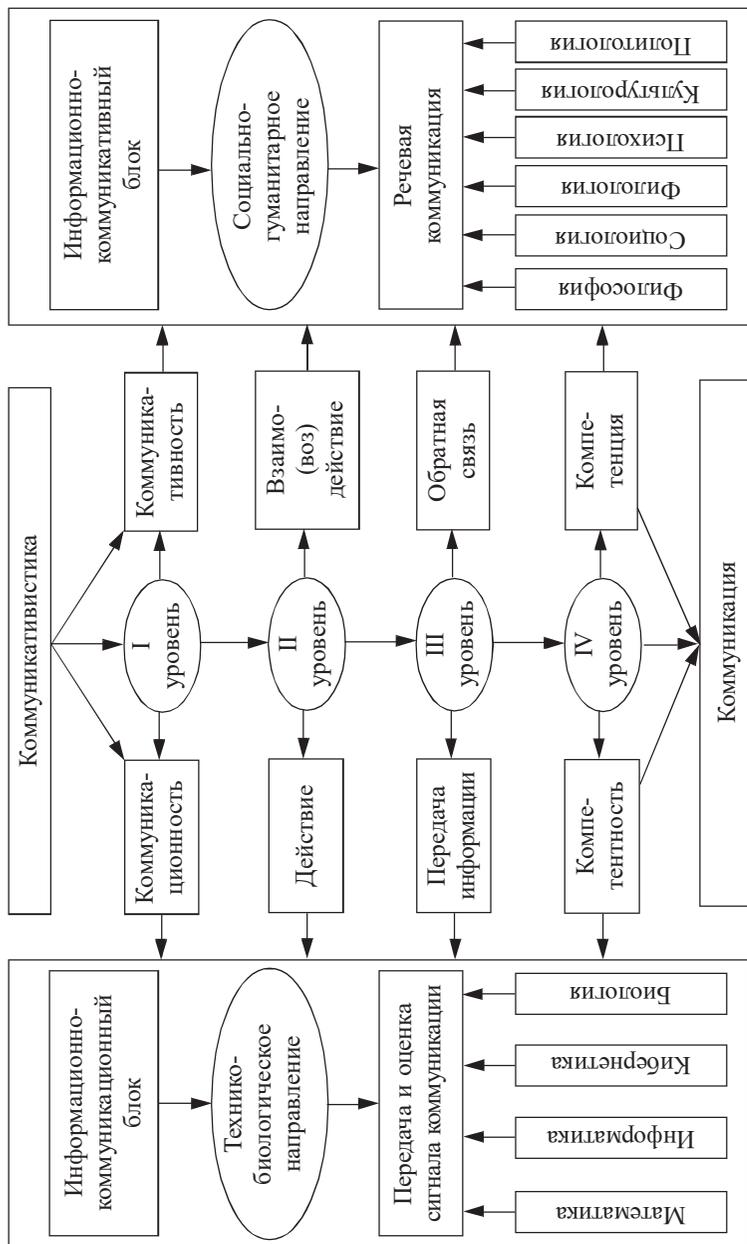


Рис. 2. Междисциплинарная уровневая модель теории коммуникации (по О. Я. Гойхману)³

³ Гойхман О. Я. Коммуникативистика в современном обществе.

может осуществляться и в виде взаимодействия (преимущественно бытовая сфера), и в виде воздействия – на деловом уровне. Представляется, что предложенные весьма корректные аксиомы П. Вацлавика необходимо дополнить аксиомой: *коммуникация бессмысленна, если не подразумевает обратную связь с адресатом.*

Вид профессионализации. В первом случае мы должны судить о компетентности, т. е. о профессиональных качествах автора как специалиста, во втором важную роль играет именно коммуникативная компетенция коммуникантов. Поэтому именно социально-гуманитарный блок, и в первую очередь благодаря устойчивой обратной связи, выражает суть коммуникативистики. Несколько слов о семантической составляющей понятий информационно-коммуникационного и информационно-коммуникативного блоков. По нашему мнению, понятия первого блока должны рассматриваться в своей множественности, тогда так понятия второго представляют собой семантически неделимые словосочетания. Приведем также мнение В. Б. Кашкина, что человеческая коммуникация – «понятие неисчислимое, поэтому употребление множественного числа в этой области не совсем уместно». А если нам требуется показать множественность, то это делается путем прибавления уточняющего слова: «средства массовой коммуникации», «интегрированные коммуникации», «маркетинговые коммуникации» и т. д. Хотелось бы подчеркнуть, что исследования в данной области знаний следует продолжать более интенсивно, не смешивая понятия и действуя в рамках обозначенных цели, объекта и предмета.

Задание 4. Прочитайте статью А. В. Кравченко «Коммуникация и язык: некоторые соображения о предметной области коммуникативистики». Ответьте на вопросы:

1. В чем отличие коммуникативистики от коммуникативной лингвистики?
2. Как автор понимает сущность языка и сущность процесса коммуникации?
3. Какова предметная область коммуникативистики?

КОММУНИКАЦИЯ И ЯЗЫК: НЕКОТОРЫЕ СООБРАЖЕНИЯ О ПРЕДМЕТНОЙ ОБЛАСТИ КОММУНИКАТИВИСТИКИ⁴

Претендуя на статус отдельной научной области, коммуникативистика должна четко и ясно показать, какие именно особенности ее объекта и предметной области дают основания для ее выделения в самостоятельную дисциплину, отличную, скажем, от «доброй старой лингвистики», изучающей язык в его главной – как до сих пор принято считать – функции: коммуникативной. Определение коммуникативистики как науки об особенностях различного рода взаимодействий внутри социальных (человеческих) систем представляется вполне адекватным и сразу проводит грань между предметной областью коммуникативистики (взаимодействия внутри социальных человеческих систем) и традиционной лингвистики (использование языка как знаковой системы для обмена информацией, или коммуникации). По давно укоренившейся традиции лингвистика предпочитает иметь дело с так называемыми «языковыми фактами», которые рассматриваются, изучаются, анализируются и классифицируются, как если бы они представляли собой отдельную онтологическую область, в которой нет места всему тому, чему, в конечном счете, и обязаны своим существованием сами «языковые факты». Поэтому всякий раз, когда возникает необходимость обратиться к той или иной специфической субстратной области «языковых фактов», лингвисты апеллируют к понятиям *нейролингвистики*, *психоллингвистики*, *антропололингвистики*, *этнолингвистики*, *социоллингвистики* как смежных областей научного знания, позволяющих лучше понять и объяснить то, что просто *лингвистика* объяснить не в состоянии. В этом проявляется искусственность самого понятия «языковой факт», поскольку факты не существуют

⁴ *Кравченко А. В.* Коммуникация и язык: некоторые соображения о предметной области коммуникативистики // Современная коммуникативистика. 2013. № 2. С. 4–9. Текст статьи приводится с сокращениями и без ссылок.

сами по себе, они всегда суть те или иные положения дел, *порождаемые деятельностью* (собственно, в этом и состоит значение самого слова «факт»), в данном случае – специфическими взаимодействиями между членами человеческого сообщества. Именно по этой причине понятия типа «социолингвистика» представляют собой не что иное, как метаязыковой казус, порожденный заложенной Соссюром традицией рассматривать язык как некую автономную систему. Язык как особая область взаимодействий между людьми социален по определению, биологичен по природе и лежит в основании человеческой культуры, поэтому осмысленное изучение языка в отрыве от общества, важнейшей характеристикой которого является язык, занятие малоперспективное.

Когда слово *коммуникация* было заимствовано из французского, оно вошло в лексикон русского языка как специальный термин, обозначающий *процесс установления связи*, и в этом смысле оно синонимично русскому слову *сообщение* в аналогичном значении, ср.: *В распутицу между Верхней и Нижней базами всякое сообщение прерывалось*. Суть отношения, обозначенного в данном случае словом *сообщение*, состоит в том, что два или более объекта разделяют в той или иной степени общую пространственно-временную сферу, они сопряжены и сосуществуют в ней, поэтому нельзя полностью постичь и охарактеризовать исчерпывающим образом один из них, не приняв во внимание другой. Применительно к человеческому обществу общение можно и нужно рассматривать как экзистенциальное отношение, возникающее в процессе соответствующей деятельности двух и более индивидов, т. е. как *социальное отношение* (от гр. *socialis* ‘общественный’). Но такое определение общения означает, что выражение *социальная коммуникация* (= *общественное общение*) – тавтология, за которой кроется – по крайней мере, так мне это представляется – недопонимание природы человеческого общества как биосоциального явления, нежели информационного.

Человек – существо социальное, большая часть его взаимодействий с миром на протяжении жизни – это языковые взаимодействия, в ходе которых он научается *координировать свое поведение*

с координациями поведения других, или общаться. Именно такого рода взаимодействия (коммуникация в смысле «установление связи») обеспечивают единство человеческого общества как живой (= когнитивной) системы, распределенной в пространстве-времени. По этой причине говорить о «достижении социальной коммуникации» (= *достижении общественного общения*) – значит, полагать, что общество как единство общающихся индивидов способно существовать без общения.

В современной науке о языке, разделяющей традиционные установки лингвистики так называемого «главного направления», коммуникация продолжает рассматриваться как обмен закодированной информацией (значениями), осуществляемый через канал связи; тем самым сохраняется порочная по своим основаниям методология, не позволяющая рассчитывать на достижение новых результатов как в теории, так и в практике изучения языка и коммуникации. К сожалению, не является в этом отношении исключением и коммуникативистика.

Теория коммуникации в ее современном виде сформировалась под мощнейшим влиянием объективистского, а потому ошибочного взгляда на информацию как на внешний манипулируемый предмет, обладающий значением. В когнитивной науке третьего поколения нет места информации как внешнему манипулируемому предмету по вполне очевидной причине: два разных организма (познающие субъекты, наблюдатели), будучи структурно детерминированными системами, могут «обрабатывать» только ту «информацию», которая определяется структурой соответствующей каждому организму нервной системы. История онтогенетического структурного сопряжения у каждого организма уникальна, и хотя то, что два (или более) познающих субъекта «обрабатывают», и что мы обычно называем «информацией», может порой казаться нам почти одним и тем же, особенно когда познающие субъекты действуют в консенсуальной области взаимодействий, оно никогда не будет одной и той же «объективной» вещью. Информация – это отнюдь не предмет, над которым можно проделывать различные операции (например, перемещать в пространстве из точки А в точку В), но

процесс уменьшения степени неопределенности при встраивании организма в среду. В случае языковой коммуникации эта неопределенность всегда присутствует как следствие структурной детерминированности общающихся организмов, влияющей на их языковое поведение. В биологии познания под информацией понимается деятельность ориентирующего характера, модифицирующая поведение ориентируемого организма. Строго говоря, само слово *информация* является не предметным именем, а именем процесса. Но опредмечивание информации настолько глубоко въелось в концептуализацию языковой коммуникации, что от построенной на ее основе кодовой модели лингвисты никак не могут отказаться.

Сутью коммуникации (т. е. установления связи с другим членом сообщества) является не столько обмен чем бы то ни было, сколько вовлечение другого в сферу своих взаимодействий с миром с целью оказать на этого человека *ориентирующее воздействие*, т. е. изменить в той или иной степени состояние среды, в которой находится «адресат», таким образом, чтобы это изменение вызвало со стороны «адресата» ту или иную поведенческую реакцию. Как подчеркивал в свое время Дж. Милл, вступать в общение (коммуникацию) – значит *действовать* так, чтобы изменить универсум дискурса, который ты и я разделяем. Вместо того чтобы рассматривать коммуникацию как средство обмена информацией, нужно взглянуть на нее как на процесс, в ходе которого говорящие *управляют* тем, что происходит в головах слушателей и в их когнитивной нише, как на средство оказания влияния и координирования разных точек зрения, потому что языковые знаки – это средства координации в совместной деятельности в консенсуальной области взаимодействий.

Языковой миф – вера в то, что суть человеческого (языкового) общения состоит в «обмене мыслями», которые, якобы, вкладываются в языковые формы («кодируются») и посылаются отправителем получателю, который эти мысли из языковых форм извлекает («декодирует»), – подчиняет себе умы большинства исследователей языка, продолжающих традицию аналитической философии. Язык по-прежнему рассматривается как нечто автономное, суще-

ствующее в объективном мире вне человека, как некий инструмент, используемый людьми для достижения своих целей – с той только разницей, что, в отличие от других инструментов и орудий, язык используется для проделывания операций с нематериальными сущностями, такими, как мысли, идеи и т. п. Однако такой объективистский взгляд не способствует прогрессу в изучении языка, и какими бы «достижениями» ни хвасталась ортодоксальная лингвистическая наука, она не оказала заметного влияния на человеческую практику в широком смысле слова. Это означает, что общая теория языка и языковой коммуникации выстроена на заведомо ошибочном основании, так как хорошо известно, что «нет ничего практичней хорошей теории» (слова, приписываемые шведскому химику Яну Берцелиусу). Прежде чем ставить вопрос, в чем состоит специфика человеческой (языковой) коммуникации, следует определиться с ответом на другой вопрос: «Какова биологическая функция языка?» Проблема лингвистики и смежных наук о языке всегда состояла в том, что они этого вопроса не ставили и *не ставят*, а природа языковой способности как важнейшего и загадочнейшего свойства человека, роль языка в эволюции человека как биологического вида остаются непонятыми и необъясненными. Как подчеркивает Т. Гивон, лингвистика с самого своего зарождения как наука испытывает фатальное влечение к структурализму, подменяя объяснение описанием или его формализацией: «Этот злой дух подчиняет себе лучших из нас, как функционалистов, так и формалистов, заставляя искать неуместные модели в физике, математике и компьютерной науке. И он заслоняет от нас мать всех дисциплин в изучении сознания, поведения и разнообразия – биологию». К этому можно добавить, что внятное определение функции языка возможно лишь при подходе к языковой деятельности в рамках биологии познания, когда язык рассматривается как особая характеристика человека как биологического вида, т. е. как биосоциальное явление. При таком подходе языковая деятельность тождественна *координированному поведению в консенсуальной области*, которое выступает как описание структуры организма в момент осуществления деятельности; сама же структура организма есть результат истории

взаимного структурного сопряжения между организмом и средой. Последовательно проходя ступени в своем развитии, ребенок структурно сопрягается с другими организмами, чье языковое поведение играет важную роль в настройке молодого организма на взаимодействия со средой. Так как, с одной стороны, язык – это продолжение человеческих органов чувств, а с другой стороны, человеческий организм – это структурно детерминированная живая система, языковые взаимодействия как особое измерение когнитивной области организма становятся той *реляционной областью* (областью отношений, общения, или *коммуникации*), в которой люди существуют как единства взаимодействий.

Вопреки рационалистическим воззрениям на реальность, организм и среда образуют не соединение, а *единство*, организм и мир находятся в отношении *взаимной каузальности*. Люди как познающие субъекты – и в особенности их языковое поведение – являются компонентами мира, с которым они взаимодействуют, и, как таковые, они тоже участвуют в этом отношении. В биологии познания функция языковой деятельности состоит в том, чтобы ориентировать других и себя в консенсуальной области взаимодействий (консенсуальной области первого порядка), в результате чего происходит *встраивание* (информирование) в среду. Ориентирование как способ приспособления осуществляется каждый раз в конкретной физической и социокультурной среде, поэтому естественно, что аспекты среды влияют на языковое поведение. Область дискурса зависит от того, что значимо для диалога с точки зрения ситуации, в которой он протекает, так что те или иные аспекты среды составляют содержание этой области. Создавая реляционную область языковых взаимодействий (консенсуальную область второго порядка), отдельные участники коммуникации ориентируют друг друга относительно своих консенсуальных областей первого порядка. Это становится возможным благодаря физической контекстуализированности языковых знаков, включая грамматические категории как метазнаки. Как эмпирические сущности, языковые знаки являются компонентами среды как части системы «организм – среда», а грамматические категории, как знаки знаков, отображают отношения

между знаками, которые, в свою очередь, отображают отношения между познающим субъектом и теми аспектами среды, которые для познающего находятся в отношении взаимной каузальности со знаками естественного языка. С точки зрения опыта, произнесенные высказывания, члени мир, существенной частью которого они сами являются, помогают *конструировать и упорядочивать мир как структурированную систему категоризованного опыта*. В случае естественного языка эта структурированная система, коренясь в индивидуальном чувственном опыте мультимодальных когнитивных взаимодействий с миром, интегрирует в себе все аспекты такого опыта, как осознанного, так и неосознанного.

Что должна изучать коммуникативистика? Цель всякой науки – моделирование своего объекта, направленное на понимание его природы, устройства и той роли, которую он играет в устройстве мира, постигаемого человеком. Важно четко определить предметную область отдельной конкретной науки. Например, предметную область физики составляют физические объекты и явления, различного рода отношения между элементами объектов, самими объектами либо классами объектов, а также пространство и время. Этим физика отличается, скажем, от химии, предметной областью которой являются не физические объекты, а вещества, их свойства, строение и превращение в результате химических реакций, а также законы, которым эти превращения подчиняются. В соответствии с приведенным выше определением в предметную область коммуникативистики входят явления, процессы и отношения, традиционно составляющие предметные области социологии, психологии, семиотики – но в чем тогда различие между одной и другими? А если его нет, какие существуют основания для того, чтобы считать коммуникативистику отдельной научной дисциплиной?

Коммуникативистика действительно давно оформилась как научное направление за рубежом – факт, если речь идет о том, что принято называть Communication Science или Communication Studies. Предметной областью там выступает коммуникация как обмен информацией посредством различных сигнальных систем, от диалогической речи до поведенческих структур, т. е. она задается кодовой

моделью языка и метафорой «канала связи», о методологической несостоятельности которых речь шла выше.

И наконец, сокращение и упрощение определения предметной области коммуникативистики до следующего вида: «явления, процессы и отношения, возникающие в процессе человеческих взаимодействий» дает неожиданный эффект, направляющий наши мысли совсем в другую сторону, потому что это определение предметной области уже иной научной дисциплины, известной за рубежом как *Interaction Studies* – или *теория взаимодействий* в русской традиции. И это как раз та предметная область, которая обрисовывается в самом начале рассматриваемой статьи: особенности различного рода взаимодействий внутри социальных (человеческих) систем. Если коммуникативистика занимается этим – ее можно и нужно развивать как отдельную и очень важную область исследований, в том числе и как область исследований языковых взаимодействий, если только под языком, в соответствии с его биологической функцией, понимать координацию взаимодействий в консенсуальной области, имеющих адаптивную природу. В таком случае здесь есть о чем говорить и что обсуждать.

Задание 5. Попробуйте разграничить понятия «общение», «диалог» и «коммуникация», опираясь на статью С. А. Минеевой и И. И. Чурилова «Общение или коммуникация: чему учить в риторике диалога?». Выделите критерии разграничения этих понятий.

С. А. Минеева, И. И. Чурилов

ОБЩЕНИЕ ИЛИ КОММУНИКАЦИЯ: ЧЕМУ УЧИТЬ В РИТОРИКЕ ДИАЛОГА?⁵

Вопрос о сходстве и различии двух широко употребляемых понятий «общение» и «коммуникация» далеко не праздный. Полагаем, что общение существенно отличается от коммуникации, хотя

⁵ Минеева С. А., Чурилов И. И. Общение или коммуникация: чему учить в риторике диалога? // Риторика диалога: актуальные проблемы и практические достижения : материалы XII науч.-практ. конф. 4 нояб. 2004 г. / под ред. С. А. Минеевой. Пермь : ЗУУНЦ, 2004. С. 4–7.

есть некоторое общее поле смыслов, связанных с сообщением, задачей какой-то информации. Но есть и принципиальное различие: коммуникация – это передача сообщения от субъекта к объекту, даже если он интересуется передающего скорее как получатель, реципиент. Передать информацию можно вообще, не ориентируясь на какое-то конкретное лицо, безадресно. Можно передавать информацию с помощью разных носителей: книги или телефонного аппарата. Выделим важнейшие условия вступления в диалог.

- *Способность к разговору, к беседе* как готовность войти в контакт с помощью выбора определенного общего языка, который может быть разным: язык мимики и жеста, слов и молчания. *Это способность быть СО-участником разговора, СО-беседником*, где СО- означает совместно. *Общение предполагает совместность, обмен общностью.* Сознание по своей сути – это тоже СО-знание – совместно добытое, совместно переживаемое, совместно осмысливаемое человеком знание в разных формах: научной, художественной, бытовой и т. д. Сознание по своей природе вытекает из общения и несет в себе общение. Оно и способ, и средство общения, и его результат.

- *Способность быть собеседником* – это и *способность слушать другого*, ответственность, отзываться на мысли и чувства другого. Можно участвовать в разговоре, ведя монолог. Но даже два монолога – это не диалог. Ведь *диалог – разговор понимающих, поиск общего смысла.* Диалог – это взаимозначимое межсубъектное свободное общение равноправных собеседников.

- Диалог предполагает также *способность быть субъектом*, самостоятельным, свободным, критически оценивающим действия, разговор, течение общения. Быть субъектом общения, значит, иметь свободу выбора: свободу вхождения в диалог, свободу поведения в нем и свободу выхода из диалога.

- Следующее условие – определенное *доверие к другому, установка на другого.* Д. С. Лихачёв считал это качество основным признаком интеллигентности. Уважение другого, принятие другого как равного себе независимо от его положения в обществе. Установка на другого имеет технологическую сторону – готовность слушать,

воспринимать, понимание того, что без другого человека я чего-то для себя не открою и даже самого себя не смогу открыть в полной мере. Направленность на другого – это и понимание того, что другой от меня отличен и я никогда не смогу быть им, это признание самоценности, самозначимости и незаменимости другого и себя самого. Даже если другой мне абсолютно близок и я его (как мне может казаться) абсолютно знаю, лучше держать *установку на другого*: вместо него я не могу прожить его жизнь, переживать и думать, как он, хотя могу сопереживать ему. Другой всегда остается тайной, его невозможно заменить, поэтому необходимо *принять другого как иного и уважать его в этой инакости*. Мы тем и интересны друг другу, что отличны друг от друга.

- *Способность отвечать на запрос собеседника*, понимать смысл и содержание того, что он спрашивает в любой точке разговора. С момента непонимания запроса собеседника диалог распадается, необходима остановка и уточнение запроса.

- *Умение смотреть на себя со стороны, с иной позиции, с позиции другого*. Чем больше таких позиций, тем лучше: с позиции своего собеседника, со стороны общего контекста диалога, со стороны общества, которое всегда участвует в разговоре, ибо мы общественные существа (пользуемся общественным языком, несем общественные ценности в своем разговоре, интерпретация их определяется уровнем развития общества, поэтому важно посмотреть на себя со стороны общества, его нравственных норм, общественных ценностей).

- *Умение смотреть на себя со стороны* – это и *умение встать на точку зрения собеседника*, вжиться в нее, вдуматься, независимо от того, согласен я с ней или нет, критически осмыслить ее логику или сопережить эту точку зрения, обогатить этим себя и одновременно глубже установить контакт со своим собеседником.

- *Опора на положительное в мыслях, утверждениях и речи собеседника*. В первую очередь, не критически воспринимать то, что говорится, а извлекать из всего позитивное и только затем уже обращать внимание на промахи, недостатки и т. д. Это важнейшее условие продолжения диалога. Люди не любят, когда из их речи

выхватывается только негативное. Опора на позитивное необходима, даже если его мало. Уже то, что другой высказывает несхожее с моим мнение, положительно. Я узнаю, что есть другая точка зрения. Это побуждает к рефлексии, а это всегда плюс. Человек, обладающий непрерывной самооценкой своих действий, поступков, точек зрения, – разумный человек.

- *Способность сопровождать внешний диалог с собеседником внутренним диалогом с самим собой и с ним, но с опережением.* Прогностическая функция: говорю и одновременно планирую образ следующего высказывания, а также предполагаю логику собеседника, что одновременно делает разговор интересным, но может помешать разговору и даже оборвать его. Это развитое теоретическое мышление и его обратная сторона.

- *Владение различными языками общения.* Ю. М. Лотман любил говорить, что диалог никогда не ведется на одном языке. Как минимум это два языка: мой и моего партнера. А еще язык взаимного согласования, общественной интерпретации того, о чем мы говорим. Кроме того, язык мимики, жестов, улыбок, подтекстов, контекстов. Адекватное владение всеми этими языками очень важно.

- *Способность держать в поле внимания основную проблему, тему, смысл разговора во всех зигзагах диалога.* Диалог никогда не идет по прямой, имеют место отступления, паузы, временное непонимание друг друга.

- *Способность к аргументации, к доказательству своей точки зрения, позиции и способность вдумываться в аргументацию партнера.* Чаще бывает навязывание своей точки зрения.

- *Способность самокритично переосмысливать свою точку зрения, взгляды, позицию в диалоге на основе разумной аргументации собеседника, готовность соглашаться, если в этом есть резон.*

- *Умение ценить время свое и собеседника.*

- Немаловажным условием диалогического общения является *чувство юмора*, которое необходимо для разрядки напряженности в сложной ситуации. Востребованы разные формы – от мягкого юмора до иронии. Нежелательны только крайние формы, такие как сарказм.

• *Способность держать паузу* – способность содержательно-го или выразительного молчания. Пауза в диалоге – это тоже диалог, продолжающийся молча.

Можно также рассматривать способности, которые связаны с развитостью речевой или речемыслительной деятельности, особенно те, которые отражают способность точно воплотить свой замысел в слове (что имел в виду, замыслил, то и выразил, сказал или написал), а также способность оформить свою мысль в слове, которое понимаемо и принимаемо адресатом (здесь требуется ориентация на другого, а не на себя).

Задание 6. Проанализируйте определения коммуникации. Чем они различаются?

Коммуникация (лат. *commuicatio*, от *commuico* – делаю общим, связываю, общаюсь) – 1) путь сообщения, связь одного места с другим; 2) общение, передача информации от человека к человеку – специфическая форма взаимодействия людей в процессах их познавательно-трудовой деятельности, осуществляющаяся главным образом при помощи языка (реже при помощи других знаковых систем)⁶.

Коммуникация (лат. *communicatio*) – 1) путь сообщения (напр., *воздушная к.*, *водная к.*); 2) форма связи (напр., *телеграф*, *радио*, *телефон*); 3) акт общения, связь между двумя или более индивидами, основанные на взаимопонимании; сообщение информации одним лицом другому или ряду лиц; 4) массовая к. – процесс сообщения информации с помощью технических средств массовой коммуникации (печать, радио, кинематограф, телевидение) численно большим, рассредоточенным аудиторией⁷.

Коммуникация (общение) – обмен информацией и смыслом информации между двумя и более людьми⁸.

⁶ Современная энциклопедия // Академик [Электронный ресурс]. URL: <http://dic.academic.ru/contents.nsf/enc1p>.

⁷ Современный словарь иностранных слов. М., 1993. С. 294.

⁸ Словарь терминов антикризисного управления // Клерк [Электронный ресурс]. URL: <http://www.klerk.ru/slovar/cris/term/66191/>

Коммуникация – ... пути сообщения, транспорта, связи, сети подземного городского хозяйства; коммуникация, общение. Обычно К. определяется как «передача информации» от человека к человеку. Общение может осуществляться как в процессе любой деятельности, например производственной, так и при помощи специализированной формы речевой деятельности или другой деятельности, использующей знаки⁹.

Коммуникация – категория идеалистической философии, обозначающая общение, при помощи которого «Я» обнаруживает себя в другом... Доктрина коммуникации в целом – утонченная форма кастовых и корпоративных связей. Объективно учение о коммуникации противопоставляется марксистскому пониманию коллектива¹⁰.

Межличностная коммуникация (interpersonal communication). Под М. к. понимается процесс передачи информации неким источником др. конкретному целевому объекту или членам идентифицируемой группы. Эти коммуникации обычно осуществляются в ходе личных взаимодействий, однако они могут также реализовываться с использованием почты, телефона или других электронных средств¹¹.

Коммуникация есть процесс, посредством которого некоторая идея передается от источника к получателю с целью изменить поведение этого получателя¹².

Коммуникация есть процесс взаимодействия двух или более *Homo Loquens* с целью того или иного воздействия на партнера по общению, необходимого для осуществления совместной деятельности, путем передачи/получения/обмена информацией¹³.

⁹ Большая советская энциклопедия : в 30 т. / ред. А. М. Прохоров. 3-е изд. М., 1973. Т. 12.

¹⁰ Философский словарь / под ред. И. Т. Фролова. М. : Политиздат, 1986. 5-е изд. С. 207–208.

¹¹ Психологическая энциклопедия // Мир словарей [Электронный ресурс]. URL: http://mirсловarei.com/content_psy/mezhlichnostnaja-kommunikacija-34750.html.

¹² Роджерс Э., Агарвала-Роджерс Р. А. Коммуникация в организациях. М. : Экономика, 1980. С. 15.

¹³ Красных В. В. Основы психолингвистики : лекцион. курс. Изд. 2-е, доп. М. : Гнозис, 2012. С. 229.

Задание 7. Рассмотрите основные постулаты коммуникативной лингвистики, сформулированные В. И. Карасиком в работе «Языковые ключи»¹⁴. Проиллюстрируйте каждый постулат конкретными примерами.

В. И. Карасик

Постулаты коммуникативной лингвистики

1. Важнейшей характеристикой языка как коммуникативного феномена является его органическая встроенность в ситуацию общения. Коммуникативное поведение ситуативно. Поведение вообще и речевое поведение в частности как его разновидность проявляется в виде мотивированной и отчасти немотивированной символически опосредованной активности, направленной на поддержание контакта, эмоционального взаимовлияния, обмена информацией и самовыражения. В риторике положение о ситуативном характере общения было сформулировано Цицероном, выделившим такую этическую категорию речи, как уместность. Тезис об уместности коммуникативного поведения раскрывается в работах, посвященных постулатам общения: П. Грайс, Дж. Лич, Дж. Лакофф, Т. В. Шмелева. Для понимания смысла в любой коммуникативной ситуации необходим учет всех значимых параметров этой ситуации. Текстуальная сторона общения выступает как один из аспектов общения, в устной речи вербальное общение в информативном плане выступает как дополнительное по отношению к невербальному. Словесный способ общения вторичен по отношению к указательному, поэтому дейктические средства пронизывают любой акт коммуникации. Намеренное нарушение уместности общения является сигналом, свидетельствующим о стремлении говорящего пересмотреть соотношение своего социального статуса и статуса партнера либо ценности и нормы, лежащие в основе общения. Ненамеренное нарушение уместности общения является знаком принадлежности говорящего к иной культуре.

¹⁴ Карасик В. И. Языковые ключи. М. : Гнозис, 2009. С. 264–269. Текст приводится с сокращениями.

2. Коммуникативное поведение детерминировано культурой. В основе любого коммуникативного действия лежит концентрированный опыт, лежит множество осознаваемых и неосознаваемых ориентиров поведения, прецедентных явлений. Культура задает стандарты поведения и определяет границы креативности индивидуума. Любой акт коммуникации есть подтверждение идентичности культурно-языкового сообщества.

3. Единицей коммуникативного поведения является транслируемый смысл, т. е. символически выраженное переживаемое отношение участников общения к миру, ситуации, партнеру и себе. Это отношение может быть квантом переживаемого знания, коммуникативным стереотипным рефлексом. Транслируемый смысл может передаваться вербально и невербально в соответствии с культурными сценариями, усвоенными представителями соответствующего коммуникативного сообщества. Он соотносится с индивидуальным смыслом как фактом сознания, культурой как системой коллективных смыслов, выражающих опыт коммуникативного сообщества, и смыслами, зафиксированными в виде значений языковых единиц.

4. Транслируемые смыслы допускают множественную интерпретацию. Коллективный опыт приводит к признанию некоторого стандартного значения языкового знака, но в нестандартной ситуации человек начинает искать дополнительные смыслы в воспринимаемой информации. Всякое высказывание есть иносказание (Выготский). Этот тезис акцентирует активную роль адресата в коммуникации. Прямая коммуникация, при которой адресат вынужден воспринимать информацию только в буквальном смысле, понижает его активность. Естественное общение строится по правилам не прямой коммуникации, допускает свободу интерпретации, наличие переносных смыслов, намека, шутки и т. д.

5. Естественное общение характеризуется синкретичностью рационального и эмоционального содержания. В определенных жанрах речи и в содержании определенных языковых единиц баланс между рациональным и эмоциональным может быть смещен в сторону одного из названных типов отношений. Рациональная сторона

в общении направлена на объяснение, уяснение и понимание, допускает определенную свободу в толковании смыслов. Эмоциональная сторона направлена на мгновенное озарение, инсайт, взаимное переживание смыслов, установление сходной тональности, унисона: смысл не раскрывается, а мгновенно считывается.

6. Коммуникативное поведение многомерно и партитурно. Оно реализуется как совмещение нескольких планов общения – поддержания контакта, информационного обмена, самопрезентации и др. С исследовательской точки зрения эти планы общения можно условно разделить и проанализировать отдельно. Каждый отдельный акт общения можно представить как партитуру, одновременное выражение нескольких речевых партий. Каждый из коммуникативных планов имеет свои доминантные средства выражения, при этом только информирование о ненаблюдаемых явлениях или событиях имеет принципиальный текстовый характер, остальные коммуникативные линии выражаются невербально или паравербально, но могут получить и словесное выражение.

7. Важной характеристикой общения является его лабильность (функциональная подвижность). Коммуниканты способны перестроиться в ходе естественного общения, эти переключения могут быть незаметны.

8. Коммуникативное поведение проявляется в определенном дискурсе – формате общения, обусловленном культурно-ситуативными нормами, и конкретизируется в виде определенных речевых жанров – исторически сложившихся ситуативных форм речевого поведения. Классификации дискурсов строятся на разных основаниях: социолингвистическое (типичные участки); прагмалингвистическое – типы коммуникативной тональности, с позиций лингвосемантики – темы общения, с позиций структурного моделирования дискурсов – жанры. Жанровые формы разнообразны. Выделяются первичные и вторичные речевые жанры. Первыми научаются в естественном общении в семье, вторые требуют специального обучения. Первые и вторые отличаются как шаблонностью, так и оригинальностью. Важнейшим показателем высокого уровня коммуни-

кативной компетенции является умение человека пользоваться различными речевыми жанрами применительно к разным коммуникативным обстоятельствам.

9. Коммуникативное поведение характеризуется как регулярными моделями передачи смыслов, так и отклонениями от этих моделей.

Тема 2

МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ КОММУНИКАЦИИ

Задание 1. Прочитайте фрагменты лекционного материала. Сделайте выписки, поясняющие сущность некоторых методов изучения коммуникации.

Методы теории коммуникации, используемые при исследовании коммуникативных процессов, могут быть общенаучными и частнонаучными. Рассмотрим основные общенаучные методы.

Метод сравнения позволяет судить о сходных и различных признаках объектов изучения, например, сравнивать вербальную и невербальную коммуникацию. Признаки могут быть формального, содержательного или функционального характера.

Коммуникация – сложное явление, поэтому ее изучают системно. Отсюда **системный подход**, который позволяет раскрыть многообразие и сущность связей, относящихся к коммуникативному акту, рассматриваемому как единое целое, но состоящему из определенных элементов. Целостность системы привносит в элементы особые свойства, отсутствующие у них в отдельности (*эмерджентность*).

Сравнительно-исторический метод позволяет выделить основные этапы развития коммуникации как социального явления, отразить эволюцию форм и средств коммуникации, а также объем информации.

Научное наблюдение отличается от простого созерцания и непосредственного обыденного наблюдения тем, что предполагает замысел, цель и средства, с помощью которых исследователь приходит к результату наблюдения. Это целенаправленное, планомерное и систематическое восприятие реальных процессов и их глу-

бокий анализ. Наблюдение представляет собой активный познавательный процесс, направленный на получение эмпирической информации.

Наблюдение – наиболее простое средство эмпирического познания, потому оно часто является исходным звеном в познании. Но вместе с тем это и необходимое звено во многих более высших формах познания. Достоинства метода: доступность; возможность наблюдать явление в момент протекания; возможность получить объективные показатели о явлениях или процессах; возможность использовать технические средства. Требования к наблюдению: четкая постановка цели; выбор методики и плана исследования; систематичность, включающая повторяемость; контроль за корректностью и надежностью результатов; наличие критериев количественной оценки результатов наблюдения; обработка, осмысление и истолкование полученных эмпирических результатов.

Если наблюдение используется как частнонаучный метод, то модифицируется в сторону большей субъективности, поскольку результаты наблюдения могут зависеть от ценностных установок, жизненных ориентиров исследователя. При этом различают *простое наблюдение* (регистрация фактов) и *включенное наблюдение* (взгляд изнутри). Изучение процессов мышления, сознания самим индивидом, изучающим эти процессы, самонаблюдение называют интроспекцией.

Различают наблюдение *скрытое* и *открытое*. Последнее не всегда возможно. В науке известно такое явление, как Хотторнский эффект. В 1927–1932 гг. ученые выявляли факторы, влияющие на производительность труда заводских рабочих: меняли продолжительность и количество перерывов, освещаемость, способы организации рабочего места – производительность труда возрастала. Испытуемые старались оправдать интерес ученых, проявляли групповую идентичность. Хотторнский эффект действует и при изучении коммуникативного поведения: испытуемый хочет угодить, показать себя с хорошей стороны, говорит культурнее либо утрирует, чтобы оправдать ожидания ученых. Известный социолингвист У. Лабов сформулировал парадокс наблюдателя: целью лингвистического

исследования речевого коллектива является выяснение того, как говорят люди, когда за ними не ведется систематическое наблюдение, а получить такие данные можно лишь путем систематических наблюдений. Проблема, обозначенная ученым, разрешима: при открытом наблюдении можно сообщить ложную цель своих действий.

Эксперимент – наиболее сложный из методов эмпирического познания. В отличие от пассивного характера наблюдения, это управляемая ситуация, которая создается с целью активного воздействия на ход изучаемого процесса и его исследования. Исследователь целенаправленно актуализирует и фокусирует нужное ему состояние, а затем изучает его на качественном и количественном уровне. Эксперимент представляет собой систематизированное и многократно воспроизводимое наблюдение объекта, взаимодействующего с другими объектами, которые выявляются в процессе преднамеренных, строго контролируемых пробных воздействий наблюдателя на изучаемый объект. Широко в социально-гуманитарных науках используется социальный эксперимент, который способствует внедрению новых форм социальной организации и оптимизации управления обществом. Объектом выступает определенная группа людей, с интересами которой приходится считаться. Нередко исследователь оказывается включенным в ситуацию.

Различают следующие этапы эксперимента: планирование, проведение, контроль за проведением, интерпретация результатов.

Существует разветвленная классификация экспериментальных исследований: по формированию условия эксперименты делят на *естественные* и *искусственные*; по изучаемым объектам – на *простые* и *сложные*; по характеру взаимодействия средств исследования с объектом – *обычные* и *модельные*; по характеру внешних воздействий – *вещественные*, *энергетические* и *информационные*; по числу контролируемых параметров – *однофакторные* и *многофакторные*.

Можно выделить и некоторые другие эксперименты.

Констатирующий эксперимент используется для проверки определенных предположений. В его процессе констатируется наличие определенной связи между воздействием на объект исследования и результатом, выявляется наличие определенных фактов.

Контролирующий эксперимент сводится к контролю за результатами внешних воздействий на объект исследования с учетом его состояния, характера воздействия и ожидаемого эффекта.

Поисковый эксперимент проводится в том случае, если затруднена классификация факторов, влияющих на изучаемое явление, вследствие отсутствия достаточных предварительных (априорных) данных. По результатам устанавливается значимость факторов, осуществляется отсеивание незначимых.

Решающий эксперимент ставится для проверки справедливости основных положений фундаментальных теорий в том случае, когда две или несколько гипотез одинаково согласуются со многими явлениями. Он дает такие факты, которые согласуются с одной гипотезой и противоречат другой.

Мысленный эксперимент – одна из форм умственной деятельности, в процессе которой воспроизводится в воображении структура реального эксперимента. В нем чувственные и рациональные элементы находятся во взаимопроникновении. Это позволяет вскрыть такие стороны и свойства, которые еще не зафиксированы в понятийном аппарате науки. Эта разновидность метода стала, например, использоваться в лингвистике в начале XX в. благодаря трудам Л. В. Щербы и А. М. Пешковского, а позже и в крупных макропарадигмах – коммуникативно-прагматической и когнитивно-дискурсивной.

Для лучшего понимания коммуникации используется **метод моделирования**, который позволяет воспроизвести характеристики одного объекта с помощью другого, заменить сложный объект упрощенным так, чтобы в целях изучения сохранить главное, отбросив несущественные черты.

Всякое моделирование начинается с выдвижения гипотезы относительно устройства объекта. Возникновение гипотезы и ее подтверждение нередко является результатом «челночного анализа», при котором мысль исследователя движется от общего к частному и от частного к общему. То есть осуществляется индуктивное и дедуктивное моделирование. Результаты такого моделирования могут сопрягаться, как, например, это осуществлено в работе В. И. Карасика «Язык социального статуса». В ней представлена дедуктивная

модель социального статуса: дается анализ концепта «социальный статус» на основе его конституирующих признаков, освещенных в работах по социологии, социальной психологии и социолингвистике. Сам ученый называет эту модель *схемой отношений между коммуникантами*. Далее проводится словарная и текстовая выборка глаголов поведения и общения или описательных коррелятов речевых действий.

Моделей коммуникации много. Их разнообразие определяется динамическим характером коммуникации, принципом множественности описания системы, отдельными аспектами коммуникации. В зависимости от того, что исследователь считает главным, коммуникативные процессы могут быть представлены разными моделями: вербальными, информационными, графическими и математическими, обнажая главное в коммуникации – характер связи. Теория коммуникации оперирует социологическими, психологическими, семиотическими, техническими моделями, а также моделями пропагандистской, имиджевой, массовой коммуникации.

Модель коммуникации воспроизводит составные элементы и функциональные характеристики коммуникационного процесса в виде схемы. Под коммуникационным процессом понимают процесс передачи информации от одного человека к другому или между группами людьми по разным каналам при помощи различных коммуникативных средств (вербальных, невербальных и др.). Этот процесс может приобретать различные формы в зависимости от числа участников, их целей, используемых каналов, средств, стратегий и пр.

Модели коммуникации также можно разделить на *механистические*, или линейные, и *немеханистические*. Большинство из них было создано в XX в. Но первой, пожалуй, следует назвать *модель Аристотеля*.

В «Риторике» Аристотеля выделяются три элемента, из которых слагается речь: оратор, предмет, о котором он говорит, и лицо, к которому он обращается (оно-то и есть конечная цель всего). Эта модель универсальна, отражая акт коммуникации не только для устной, но и для письменной речи. Хотя и в измененном виде, она

воспроизводится во всех последующих моделях. С развитием массовой коммуникации и потребности совершенствования методов пропаганды эта модель претерпевает изменения.

На сегодня базовой является *модель коммуникации Г. Лассвелла* (рис. 3), разработанная в 1948 г. американским ученым на основе опыта ведения пропаганды в армейских подразделениях во время Второй мировой войны. Эта модель включает следующие элементы: *коммуникатор, сообщение, канал, получатель, последствия*.

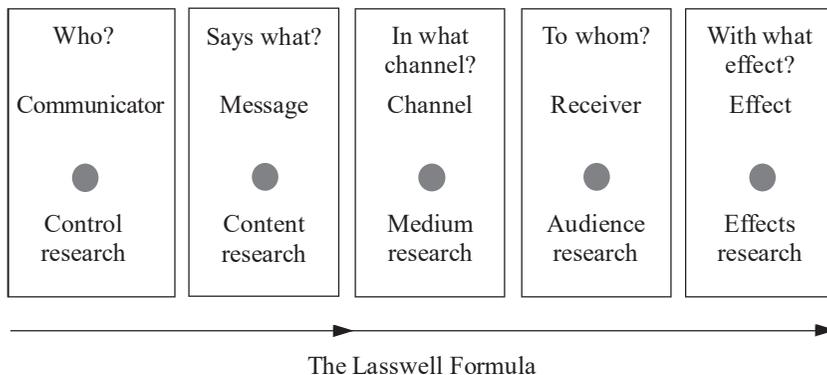


Рис. 3. Модель коммуникации Г. Лассвелла

В соответствии с разделением ролей участников коммуникации Г. Лассвелл намечает *сферы исследования коммуникации*:

1) *исследование управления* процессами массовой коммуникации (при ответе на вопрос «Кто сообщает?» рассматриваются факторы, которые открывают и направляют сам процесс коммуникации, – в первую очередь сам коммуникатор);

2) *исследование содержательной стороны коммуникации* может включать содержание передаваемых сообщений, статистический анализ частоты упоминания тех или иных фактов и событий в СМИ;

3) *исследование коммуникативной среды* (средств и каналов коммуникации). Для массовой коммуникации это анализ работы самих массмедиа; выявление средств, адекватных характеру переда-

ваемых сообщений и приемлемых для получателя (например, рекомендуется не использовать телефон для работы с глухим абонентом или компьютерную связь для передачи сообщений слепому);

4) *исследование аудитории* связано с выбором аудитории – массовой, специализированной, отдельных людей. Поиск своей аудитории, умение найти способы коммуникативного влияния на нее требуют профессионализма;

5) *исследование коммуникативного воздействия* связывалось с интересом к содержанию сообщения или отсутствием такого интереса.

Модель получила признание, стала одной из ведущих парадигм теоретического осмысления коммуникации. Впоследствии Лассвелл предложил более подробную версию коммуникативной модели: *Кто сообщает?; С каким намерением сообщает?; В какой ситуации сообщает?; С какими ресурсами?; Используя какую стратегию?; Оказывает ли влияние на аудиторию?; Каков результат сообщения?*

Ключевым из этих вопросов является вопрос *С каким намерением сообщает?* Только уяснив истинную цель коммуникации, можно говорить о подборе адекватных этой цели средств (коммуникатора, сообщения, канала), о выборе целевой аудитории. Четкое осознание цели – условие эффективности коммуникации.

Вопрос *В какой ситуации сообщает?* связан с благоприятной/неблагоприятной/нейтральной ситуацией, в которой осуществляется коммуникативный акт. При этом устанавливаются коммуникативные барьеры между коммуникантами, которые препятствуют коммуникации.

Вопрос *С какими ресурсами?* связан с самими коммуникаторами-специалистами, с финансовыми или информационными средствами, которыми они располагают, а также с эффективными технологиями, приемами, методами.

Вопрос *Используя какую стратегию?* связан с эффективным способом достижения цели. Стратегия определяет не только перспективные цели, но и подбор средств и тактических путей их достижения.

Вопрос *эффективности коммуникации* связан с обсуждением того, как реализованы цели: в установленные ли сроки и с наимень-

шими ли издержками. В коммуникативистику введено понятие «успешная коммуникация», т. е. адекватная коммуникация, при которой достигается более или менее полное, но обязательно достаточное, с точки зрения коммуникантов, взаимопонимание. В случае неуспешной коммуникации возможен *коммуникативный сбой* (недостаточно адекватная коммуникация, недостаточно полное взаимопонимание) и *коммуникативный провал* (неадекватная коммуникация, полное непонимание коммуникантами друг друга).

Фактором успешной коммуникации можно назвать определенную общность знаний коммуникантов, общность социального опыта, что редко возможно. Общность знаний равна общности социального опыта, если под опытом понимать совокупность тех ментефактов, которые индивид распредмечивает в процессе социализации.

К частнонаучным методам можно отнести следующие.

Социологический метод представляет собой совокупность приемов исследования (опросы, анкетирование, эксперименты и др.), направленных на сбор и анализ данных, отражающих реальное состояние коммуникативных процессов в обществе (см. подробнее в теме 3, задание 3).

Коммуникативно-интерпретативный метод, восходящий к герменевтике, используется для истолкования, интерпретации информационных сообщений (текстов). В процессе интерпретации сообщений могут возникать ошибки интерпретации, например *смысловые* ошибки, которые допускает адресат, переводя на родной язык сообщение, полученное на недостаточно знакомом ему иностранном языке.

Контент-анализ (экспериментальный метод) обращен к содержательной стороне информации, к проблеме восприятия и практического управления аудиторией и рассчитан прежде всего на изучение деятельности СМИ (печатная и радиотелевизионная информация). Идея этого метода состоит в осуществлении выборки материала одного рода, например, из газет. Далее определяются частотные характеристики единиц выборки и их статистические соответствия. На основе контент-анализа формулируются рекомен-

дации по совершенствованию информационного обеспечения социальных процессов. Этот метод помогает улучшать как содержание, так и способ представления информации, передаваемой по различным каналам, что способствует выбору наиболее эффективных средств совершенствования информационной деятельности.

Интеннт-анализ – метод, разработанный психологами для изучения проблемы целенаправленности вербальной коммуникации. Интенция, или намерение что-либо высказать, не всегда доступна для описания. Техника фиксирования интенций (интеннт-анализ) развивается на основе изучения прежде всего текстов конфликтного типа (дебаты, дискуссии, спор и др.).

Социолингвистический подход помогает изучить влияние социальных характеристик участников общения (биологический пол, возраст, социальный статус, роль, профессия, этническая принадлежность коммуникантов) на процесс коммуникации. Социолингвистика исследует социальные и культурно-специфические аспекты коммуникации, затрудняющие межгрупповое и межкультурное взаимодействие, а также коммуникативные барьеры.

Задание 2. Прочитайте фрагмент из произведения Л. Н. Толстого «Анна Каренина». Выделите компоненты коммуникативного взаимодействия персонажей, опираясь на схему структуры коммуникативного акта (рис. 4).

Источник	Сообщение и форма	Адресат и тип	Канал	Цели и функции
Кто сообщает?	Что сообщает?	Кому сообщает?	Каким способом сообщает?	Зачем сообщает?

Рис. 4. Структура коммуникативного акта

Они возобновили разговор, шедший за обедом: о свободе и занятиях женщин. Левин был согласен с мнением Дарьи Александровны, что девушка, не вышедшая замуж, найдет себе женское дело

в семье. Он подтверждал это тем, что ни одна семья не может обойтись без помощницы, что в каждой, бедной и богатой, семье есть и должны быть няньки, наемные или родные.

– Нет, – сказала Кити покраснев, но тем смелее глядя на него своими правдивыми глазами, – девушка может быть так поставлена, что не может без унижения войти в семью, а сама... Он понял ее с намека.

– О да! – сказал он, – да, да, да, вы правы, вы правы! Наступило молчание. Она все чертила мелом по столу. Глаза ее блестели тихим блеском. Подчиняясь ее настроению, он чувствовал во всем существе своем все усиливающееся напряжение счастья.

– Ах! Я весь стол исчертила! – сказала она и, положив мелок, сделала движенье, как будто хотела встать. «Как же я останусь один без нее?» – с ужасом подумал он и взял мелок.

– Постойте, – сказал он, садясь к столу. – Я давно хотел спросить у вас одну вещь.

Он глядел ей прямо в ласковые, хотя и испуганные глаза.

– Пожалуйста, спросите.

– Вот, – сказал он и написал несколько начальных букв. Буквы эти значили: «Когда вы мне ответили: этого не может быть, значит ли это, что никогда, или тогда?» Не было никакой вероятности, чтоб она могла по одним начальным буквам понять эту сложную фразу. Но он посмотрел на нее с таким видом, что жизнь его зависит от того, поймет ли она эти слова. Она взглянула на него серьезно, потом оперла нахмуренный лоб на руку и стала читать. Изредка она взглядывала на него, спрашивая у него взглядом: «То ли это, что я думаю?»

– Я поняла, – сказала она покраснев.

– Какое это слово? – сказал он, указывая на «н», которым обозначалось слово «никогда».

– Это слово значит никогда, – сказала она, – но это неправда!

Он быстро стер написанное, подал ей мел и встал. Она написала ответ – также одними начальными буквами. Дарья Александровна утешилась совсем от горя, причиненного ей разговором с Алексеем Александровичем, когда она увидела эти две фигуры:

Кити с мелком в руках и с улыбкой робкою и счастливою, глядящую вверх на Левина, и его красивую фигуру, нагнувшуюся над столом, с горящими глазами, устремленными то на стол, то на нее. Он вдруг просиял: он понял. Это значило: «Тогда я не могла иначе ответить». Он взглянул на нее вопросительно, робко.

– Только тогда?

– Да, – отвечала ее улыбка.

– А теперь? – спросил он.

– Ну, так вот прочтите. Я скажу то, чего бы желала. Очень бы желала! Она написала начальные буквы. Это значило: «Чтобы вы могли забыть и простить, что было». Он схватил мел напряженными, дрожащими пальцами и, сломав его, написал начальные буквы следующего: «Мне нечего забывать и прощать, я не переставал любить вас». Она взглянула на него с остановившеюся улыбкой.

– Я поняла, – шепотом сказала она.

Он сел и написал длинную фразу. Она все поняла и, не спрашивая его, так ли, взяла мел и тотчас же ответила.

Он долго не мог понять того, что она написала, и часто взглядывал в ее глаза. На него нашло затмение от счастья. Он никак не мог подставить те слова, какие она разумела; но в прелестных сияющих счастьем глазах ее он понял все, что ему нужно было знать. И он написал три буквы. Но он еще не кончил писать, а она уже читала за его рукой и сама докончила и написала ответ:

– Да.

Левин встал и проводил Кити до дверей. В разговоре их все было сказано. Было сказано, что она любит его и что скажет отцу и матери, что завтра он приедет утром.

Задание 3. Опираясь на интернет-ресурсы, найдите рисунки следующих моделей коммуникации: бихевиористская модель Дж. Р. Миллера; круговая модель У. Шрамма; спиралевидная модель Ф. Дэнса; модель Гэмбла и Гэмбла; модель Л. Портера и Р. Самовара; модель У. Гудикунса и И. Кима. Выберите одну из предложенных для ознакомления моделей коммуникации и опишите принципы ее работы, достоинства и недостатки.

Тема 3

СОЦИОЛИНГВИСТИЧЕСКИЕ И РЕЧЕЖАНРОВЫЕ АСПЕКТЫ КОММУНИКАЦИИ

Задание 1. Прочитайте лекционные материалы и подготовьте ответы на следующие вопросы:

1. Что такое коммуникативное поведение?
2. В чем суть коммуникативно-прагматического подхода?
3. Какие методы сопрягаются с коммуникативно-прагматическим методом?

Языковую коммуникацию описывает *коммуникативно-прагматическая* макропарадигма, в которой осмысливается коммуникативно-деятельностный подход к языку, речевое взаимодействие, речевая коммуникация. Этот метод находится в стадии активной разработки, используется для изучения употребления языка в единстве с прагматическими свойствами языковых единиц и в связи с ситуацией общения для достижения успешности коммуникации и регулирования коммуникативного поведения людей. Под коммуникативным поведением понимается «эмпирически наблюдаемое и воспринимаемое адресатом внешнее проявление коммуникативной деятельности»¹.

Основными объектами, на которые направлен метод, являются *речевой акт, текст, дискурс*, а также целый ряд проблем, связанных с *субъектом и адресатом речи, отношениями между участниками коммуникации и в связи с ситуацией общения*. Однако каждый из аспектов коммуникативно-прагматической ситуации имеет свои предметы исследования.

¹ *Борисова И. Н.* Русский разговорный диалог: структура и динамика. Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2001. С. 191.

Базовыми концептами метода являются: *коммуникация* (общение, обмен мыслями, сведениями, идеями, специфическая форма взаимодействия людей в процессе их познавательно-трудовой деятельности); *коммуникант* (участник коммуникации, порождающий и интерпретирующий тексты); *коммуникативная установка* (интеллектуальная предрасположенность, настроенность на определенное поведение, готовность к действию); *коммуникативный успех* и *коммуникативная неудача*; *речевой акт*; *речевой жанр*; *речевая стратегия* и *тактика*; *дискурс*; *текст* как информационный след состоявшегося дискурса, цельная единица коммуникации, содержащая сообщение о фрагменте мира, созданная по замыслу автора, обладающая композиционным, семантическим, прагматическим единством, обработанная в соответствии со стилистическими нормами и функциями языка; и др.

С коммуникативно-прагматическим методом сопрягаются: *когнитивно-коммуникативный метод*, который включает в алгоритм анализа, помимо признаков коммуникативно-прагматической ситуации, еще и анализ *когнитивной базы* участников общения; частично – *социолингвистический метод*, с помощью которого исследуется природа языка как социального явления, использование языка представителями разных социальных групп в соответствии с их определенными признаками. Этот метод работает с текстами, полученными в экспериментальных/полевых условиях. Необходимо отметить и сопряжение с *психолингвистическим методом*, изучающим производство и восприятие речи в индивидуальном речевом акте.

Задание 2. Составьте конспект главы 1 «Коммуникативно-ситуативные предпосылки структурирования разговорного диалога» монографии И. Н. Борисовой «Русский разговорный диалог: структура и динамика»².

Ответьте на вопросы, опираясь на схемы (рис. 5, 6) из этой монографии, представленные ниже:

1. Что такое коммуникативное событие и какова его структура?
2. Каковы критерии дифференциации коммуникативных событий?

² См. прим. 2.

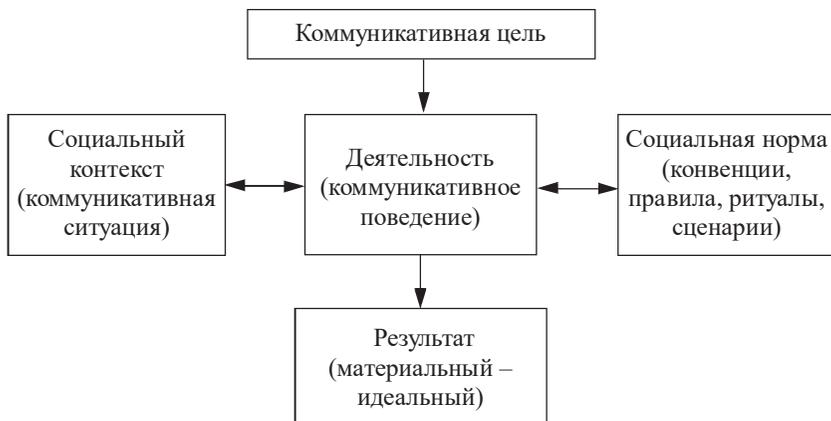


Рис. 5. Структура коммуникативного события
(по И. Н. Борисовой)

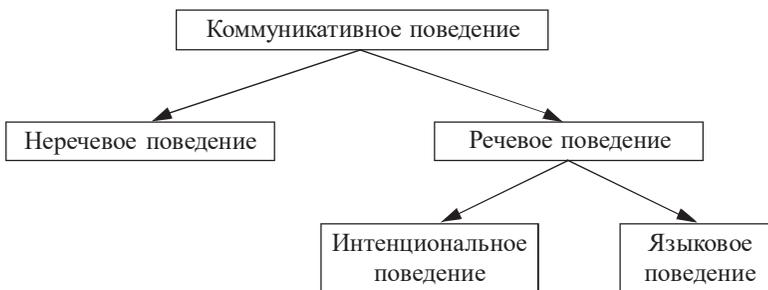


Рис. 6. Структура коммуникативного поведения
(по И. Н. Борисовой)

3. Как соотносятся коммуникативное событие и коммуникативная ситуация?

4. Что входит в модель коммуникативной ситуации?

Задание 3. Познакомьтесь с методами сбора разговорной речи и сбора сведений культурно-речевого характера. Составьте конспект лекции, выписав отличительные особенности методов.

Один из наиболее распространенных и эффективных методов, позволяющих осуществить сбор живого разговорного материала, – **метод включенного наблюдения**. Его суть: исследователь становится членом наблюдаемой группы людей, внедряется в нее, отождествляет себя с членами этой группы, что дает возможность изучать коммуникативное поведение изнутри, избавляет от необходимости сообщать о записи. Фиксация материала осуществляется двумя способами: вручную (записываются отдельные слова, словоформы, синтаксические конструкции) и инструментально (записывается связная речь, описываются жесты, мимика). Метод включенного наблюдения часто сводится к беседе с человеком. Если целенаправленно подбирать информантов, репрезентативных для различных страт и общества в целом, то непринужденная беседа будет эффективна.

Используя **прием открытого микрофона**, исследователь объявляет о своей цели – истинной или ложной, стараясь уменьшить эффект микрофона. **Прием скрытого микрофона** более ценен: в таком случае информанты ведут себя свободно и естественно. Возможен и монтаж приемов (скрыто-открытая запись коммуникативного поведения).

Скрытая запись часто применяется в полевых условиях (магазин, вагон, поликлиника), в результате чего удастся получить массовый материал, характеризующий стереотипное поведение людей в определенных коммуникативных ситуациях.

Примером открытого наблюдения может служить книга Нэнси Рис «Русские разговоры: культурная и речевая повседневность эпохи перестройки» (записи разговоров осуществлены с 1989 по 1990 г.), которая содержит рассказы людей о жизни и повседневном опыте (включая коммуникативно-речевой). Целью Рис было исследование социокультурных парадигм современного российского общества. Основная теоретическая идея автора такова: спонтанное речевое общение (разговор) является главным механизмом, посредством которого формируются и поддерживаются во времени идеологические и культурные установки. Лингвистически ценными являются наблюдения автора книги, касающиеся жанровой специфики нарратива в русской лингвокультуре.

Под **анкетным методом** понимается способ сбора необходимой для выводов и обобщений информации с помощью определенным образом составленных вопросников, каждый из которых логически связан с центральной проблемой исследования. Он применяется, когда можно пренебречь точностью и полнотой собранных данных и довольствоваться лишь приблизительными сведениями. Большое значение имеют четкое содержание и правильная формулировка вопросов, тщательная количественная и качественная обработка полученного материала, правильное использование статистических методов обработки. В какой-то мере анкетный метод сближается с выборочным наблюдением, когда изучаются не все компоненты системы или совокупности, а только отобранная по определенному принципу часть компонентов.

Анкетирование очень надежный и распространенный метод получения информации. Оно применяется при обследовании больших совокупностей говорящих, содержит перечень вопросов, для которых могут быть даны заранее заготовленные ответы. Такие вопросы называются *закрытыми*. Важно, чтобы альтернативные вопросы не пересекались и в сумме покрывали все возможности. Если используются *открытые* вопросы, то респондент сам выбирает и форму, и содержание ответов.

Выделяются анкеты двух типов: нацеленные на объективное исследование функционирования языка в обществе и нацеленные на изучение речевого узуса, оценку конкурирующих вариантов.

Требования к анкетному методу: вопросы должны пониматься интервьюируемым однозначно и не быть слишком сложными; ключевая лексика должна использоваться терминологично; важен такт интервьюера, исследовательский, житейский опыт.

Метод устного интервью заимствован из социологии и социальной психологии. Но там перед исследователем стоит задача выявить мнение по каким-либо вопросам, а лингвиста интересует форма ответа. Часто здесь применяется методика лобовых вопросов, например: *Как вы относитесь к жаргонизмам (неологизмам, мату, заимствованным словам)?* Методика выявляет отношение к этим явлениям, но не выявляет механизмов спонтанного использования языка различными микроколлективами.

Различают *формальное интервью* (по заранее спланированному сценарию) и *неформальное интервью* (сценария нет, естественная логика беседы). Первое используется при фонетических исследованиях: выявляются основные черты произносительных норм и отклонения от них (характер ударных/безударных гласных, смягчение/несмягчение согласных перед мягкими согласными, вариативность старшей/младшей нормы). Естественно, что истинная цель интервьюера скрыта: информанты отвечают на вопросы о работе, быте, отдыхе, например: *Какие деревья растут около вашего дома? – тополи/тополя; Кофе пьете – черное/черный?*

Примером реализации метода интервью является описание советского коммунистического быта, пространства коммунальной квартиры как среды обитания, выполненное И. В. Утехиным в «Очерках коммунального быта» (М., 2002). В книге представлены интервью с обитателями коммунальной квартиры. В поле зрения исследователя стереотипы речевого взаимодействия, этикетные нормы, речевой жанр сплетни, исторического предания, письменного объявления.

Задание 4. Запишите методом скрытого/открытого диктофона общение коммуникантов (паспортные данные коммуникантов могут быть любыми) и расшифруйте записанную запись. Проанализируйте по результатам расшифровки записи коммуникативную ситуацию по тем параметрам, которые представлены ниже.

Модель коммуникативной ситуации³

I. Типологическая стратификация коммуникативного бытия

- Тип общения: официальное – неофициальное.
- Сфера общения: институциональная – обиходно-бытовая.
- Сфера бытовой коммуникации: актуальная – непринужденная.

³ *Борисова И. Н.* Русский разговорный диалог: структура и динамика. С. 56–58.

– Отношение коммуникации к сопутствующей предметно-практической деятельности: доминирующее – нейтральное – подчиненное.

– Наличие/отсутствие наблюдателей: публичность – непубличность общения.

– Частотность ситуации: высокая – невысокая.

II. Способ общения

– Контакт: непосредственный – опосредованный.

– Канал и средство коммуникации: только аудио (телефон) – аудиовизуальный (например, видеодомофон).

– Форма речевого контакта: устная – письменная.

– Код: только языковой – языковой и кинесический.

– Языковая подсистема: КЛЯ (кодифицированный литературный язык) – РР (разговорная речь) – ГП (городское просторечие).

– Отчуждаемость продукта коммуникации: ориентирован – не ориентирован на отчуждение в виде текста.

III. Организация общения

– Функция коммуникативного события: выработка решения проблемы, выяснение нужной информации, организация совместной деятельности, праздное времяпрепровождение и др.

– Жанр коммуникативного события: визит в гости, семейная беседа за столом, разговор покупателя с продавцом, времяпрепровождение, болтовня и др.

– Типичные коммуникативные эпизоды: приветствие, прощание, поздравление, тост, анекдот, рассказ и т. п.

– Степень подготовленности коммуникативного события: запланированное – незапланированное.

– Подготовленность общения: спонтанное – аранжированное.

– Стратегии и тактики: стандартные и нестандартные, социально приемлемые – неприемлемые.

– Результат коммуникации: запланированный – незапланированный; достигнут – не достигнут; в предметной – в идеальной форме.

– Социальная регламентация поведения: жесткий – нежесткий сценарий.

- Контроль речевого поведения: строгий – не строгий.
- Частота мены говорящих и распределение коммуникативной инициативы: малая (нарративный режим) – большая (режим реплицирования).
- Выбор темы коммуникантами: свободный – несвободный (тема связана с конситуацией) – жестко заданный (тема определяется сценарием коммуникативного события).
- Тональность общения: официальная – нейтральная – фамильярная.

IV. Топология коммуникативного события

- Пространственная локализация коммуникативного события: дом – вне дома, в помещении – на открытом пространстве.
- Узуальность пространственной прикреплённости: типичная – нетипичная.
- Включённость элементов пространственной среды в коммуникацию: высокая – низкая.
- Факторы, затрудняющие общение: присутствуют – отсутствуют.
- Взаимное расположение коммуникантов: контактное – дистантное, визуальное – невизуальное.

V. Хронология коммуникативного события

- Временные координаты коммуникативного события: календарное время (дата).
- Отношение коммуникативного события к циклическим периодам деятельности человека: работа – отдых, будни – праздники, время суток (утро – день – вечер – ночь), время года (зима – весна – осень – лето).
- Узуальность хронологической прикреплённости: типичная – нетипичная.
- Временная протяжённость коммуникативного события.
- Дефицит времени: имеется – не имеется.

VI. Объективные ситуативные характеристики коммуникантов

A. Социально-ситуативные признаки коммуникантов:

- Количество участников коммуникации (диалог/полилог).

– Социальные роли: постоянные (семейные, профессиональные) – переменные (ситуативно-ролевой статус участников в данном коммуникативном событии).

– Переменные диалогические роли: говорящий – слушающий.

Б. Социально-статусные отношения коммуникантов:

– Соотношение социальных статусов: вертикальная дистанция коммуникации.

– Коммуникативный модус: симметричный – несимметричный.

В. Мотивационно-целевая ориентация коммуникантов:

– Макроинтенция (ведущая цель-мотив) коммуникативной деятельности: фатическая (общение ради общения, совместное времяпрепровождение, поддержание вынужденного обстоятельствами контакта нужное время в желаемой тональности) – нефатическая (практическая, регулятивная или информативная, эвристическая).

– Микроинтенции партнеров коммуникации (локальные цели речевых действий): узнать, спросить, посоветовать, посочувствовать, поздравить и др.).

Задание 5. Изучите главы 1 и 2 монографии М. В. Китайгородской, Н. Н. Розановой «Языковое существование горожанина. На материале языка г. Москвы»⁴ и ответьте на следующие вопросы:

1. В чем коммуникативная специфика городского общения?
2. Что такое речевой жанр и каковы принципы его выделения?
3. Выделите основные типы ситуаций городского общения.
4. Какова модель описания стереотипных ситуаций и их жанрового воплощения?

Выберите одну из ситуаций городского общения и опишите ее.

Задание 6. Проанализируйте коммуникативно-речевое взаимодействие в аптеке фармацевта (**Ф.**) и женщины-посетительницы (**Ж.**), в том числе и ролевую структуру этого взаимодействия. Коммуникативная ситуация – купля-продажа лекарственных средств (запись сделана М. В. Китай-

⁴ *Китайгородская М. В., Розанова Н. Н. Языковое существование современного горожанина : На материале языка г. Москвы. М. : Языки славянских культур, 2010. С. 146–273.*

городской и Н. Н. Розановой⁵). Текст разбит на коммуникативные сегменты. Смену жанра маркирует иллокутивная цель.

В АПТЕКЕ

Ф. *Дальше говорите//*

1. Приглашение, сигнал начала новой коммуникации, стандартное начало ситуации покупки лекарственных средств.

Ж. *А скажите/а травы вы тоже отпускаете?*

Ф. *Да//*

2. Информационный микродиалог, цель которого – **получение информации** (в тот ли отдел обращается Ж.)

Ж. *Мне мелиссу//*

Ф. *Угу//*

Ж. *Там/зверобой... И еще березовые почки у вас есть?*

Ф. *Есть смотри... да//А вам как это россыпью/или в па... в па... в пакетиках/как лу...*

Ж. *Нет/россыпью лучше//*

Ф. *А если россыпью не будет/то в пакетиках?*

Ж. *Ну давайте в пакетиках//*

Ф. *Мелиссу/зверобой и березовые почки//*

Ж. *Да//*

Ф. *По одной//*

Ж. *Да//* (Пауза, **Ф.** отходит от прилавка. Подбирает травы, потом возвращается)

Ф. (тихо, нрзб.) *Значит почек нет березовых//*

Ж. *Ага// Ну тогда так//*

3. Ж. требование (отбор товара). Прескриптивный диалог. Это ядро данного коммуникативного события, в котором проявляются основные намерения участников коммуникации: **Ж.** – купить товар, а **Ф.** – продать. Иллокутивная цель **Ж.** реализуется в императивных репликах: *Мне мелиссу; Там/зверобой; Ну давайте в пакетиках.* Она перечисляет, что ей нужно,

⁵ *Китайгородская М. В., Розанова Н. Н.* Языковое существование современного горожанина : На материале языка г. Москвы. С. 254–255.

попутно справляясь о наличии некоторых товаров. Ответная реакция **Ф.** – выполнение требований. Она задает уточняющие вопросы или подтверждает: *Мелиссу/зверобой и березовые почки.*

Ф. *Мелисса и зверобой// Сорк три рубля// (Ж. достает кошелек) Без сдачи не будет у вас?*

Ж. *К сожалению нет вот я смотрю//*

Ф. *И трех рублей нет?*

Ж. (роется в кошельке) *А... а нет... только я... десять рублей мелочью должна буду набрать тогда вам//*

Ф. *Давайте (Пауза, считает деньги, тихо, нрзб.) Тридцать/ и еще тринац рублей будет у вас/ да?*

Ж. *Да-да-да//*

Ф. *Хорошо// Угу//*

Ж. *Так//*

Ф. (тихо, отсчитывает мелочь) Так/ два/ четыре/ это что/ девять (тихо, нрзб.)

4. Ж. расчета. Реплики коммуникантов сопровождают их действия, имеют уточняющий или поддерживающий характер.

Ф. *Все/ спасибо большое//*

Ж. *Ага/ пожалста// (уходит)*

5. Ж. благодарности.

Задание 7. Проанализируйте самостоятельно по предложенной в задании 6 методике коммуникативное взаимодействие в магазине продавца (**П.**) и покупателя – молодого человека (**М.**). Выявите жанровую структуру, обозначьте смену жанров.

П. *Здравствуйте// Что-то интересует вас?*

М. *Здравствуйте// Да/ наушники какие-нибудь/ можете посоветовать?*

П. *Для плеера/ или для к...кого так сказать/*

М. *Для плеера и для диктофона//*

П. *На три с половиной обычный джек/ да?*

М. *Ну да?*

П. *Хорошо/а какого типа скажем так/ наиболее для вас удобные/ наиболее привычные?*

М. Ну мне присоски/наверное я привык//

П. Ну которые внутрь вставляются/да/такие?

М. Да//

П. Хорошо// По фирме есть предпочтения/там можбыть что-то было у вас до этого//

М. Не-е/ я не знаю//

П. Любимые?

М. Может вы че-нить расскажете?

П. Та-а-ак/ Щас я вам несколько моделей предложу/ на выбор/ и расскажу/ (нрзб.) Так/здесь вот такого плана/есть вариации основные/там еще GBL (джи би эль) в принципе как вариант/особый так сказать выбрать// Смысл простой/самые недорогие/если начинать с них/есть фишеровские/немножко проще по показателям/зато есть возможность щас приобрести скажем так/лимитированный выпуск/недорогих качественных наушников/вот такого образца// Limited edition так сказать// Во-о-т// Это специальная серия/с э-э-э подарочной упаковкой/и немножко более высокими характеристиками//

М. Ну почему бы и нет//

П. Вот// Есть вариация Sennheiser (зенхайзер)/ известная компания/она за... занимается очень давно аудиооборудованием/наверняка слышали о ней скажем так// Вот// Хорошие серьезные наушники/но-о соответственно цена значительно больше//

М. Ну да/я слышал/они за бренд берут только//

П. Да// Ну они и за качество берут//

М. Ну о кей// Давайте зенхайзер//

П. Хорошо// Щас сделаю выпуску//

Задание 8. Проанализируйте предложенное М. В. Китайгородской и Н. Н. Розановой описание речевого жанра «требование», реализуемого в коммуникативной ситуации «Маршрутное такси» (рис. 7. и 8)⁶. Выберите одну из микроситуаций общения в транспорте, которые даны ниже, и проведите ее коммуникативно-жанровый анализ.

⁶ *Китайгородская М. В., Розанова Н. Н.* Языковое существование современного горожанина : На материале языка г. Москвы. С. 293.

1. Микроситуации в рамках стереотипной ситуации <i>Требование остановки</i>
2. Партнеры коммуникации и их ситуативные роли <i>Пассажир (переменная роль) – водитель (профессиональная роль)</i>
3. Реализуемые в процессе взаимодействия речевые жанры <i>Требование</i>

Рис. 7. Характеристика коммуникативной ситуации
«Маршрутное такси»

МИКРОДИАЛОГИ

А. Скажите пожалуйста / а около Оперного театра он останавливается?

Б. Оперного театра? Ну там пройти немного надо будет назад // Да / останавливается //

А. Спасибо //

А. До цирка идет?

Б. Идет //

А. (Не расслышав) Да?

Б. Идет до цирка / идет //

А. Вы не скажете? Он до вокзала не идет?

Б. Кажется идет // Я не знаю точно // Спросите еще у кого-нибудь //

А. Подвиньтесь пожалуйста / я сумочку поставлю //

Б. (Подвигается) Пожалуйста //

А. Можно вас попросить прикрыть немножечко (окно) //

Б. (Прикрывает)

А. Передайте пожалуйста //

Б. У вас без сдачи?

А. Да / за двоих / без сдачи //

1. Жанровая модель (типичное лексико-грамматическое оформление, интонационная организация, фонетическое оформление)
<i>Ост(а)нови(те) ↔ наименование локуса ↔ [пожал(уй)ста]</i>
2. Текстовые особенности реализации жанра (порядок слов и актуализация, возможности эллипсиса, интонационные и фонетические варианты)
<i>На + сущ. в п. п.: на остановке, на углу, на перекрестке, на Амундсена</i>
<i>У + р. п.: у метро; у перехода; у магазина; около, возле + р. п.: около школы</i>
<i>Тут, там, здесь + соответствующий жест</i>
3. Распределение вариантов по частотности употребления («вариативный коридор» жанра)
<i>На остановке остановите пожалста // категоричный вариант / мягкий вариант</i>
<i>На остановке / у метро пожалста // категоричный вариант / мягкий вариант</i>
<i>На остановке остановите //; У метро остановите //</i>
<i>Остановите //; Открой дверь //; Вы у магазина не остановите?; Можно здесь выйти?; Вы меня здесь не выпустите?; Можно здесь выскочить?</i>
<i>А здесь можно выйти?; За светофором можно выйти?; А вы можете здесь остановить?</i>

Рис. 8. Описание речевого жанра «требование» как типа текста

А. *Передайте //*

Б. *Не могу / у меня руки заняты //*

А. *Простите / вы не будете садиться?*

Б. *Нет / садитесь //*

А. *Можно я сяду?*

Б. *(Встает и пропускает к свободному месту)*

М. *Бабуль / проходи вперед //*

Ж. *Мне не надо / я на следующей выхожу //*

М. *А чего ж ты на одну остановку села? Пешком бы прошла //*

Ж. *Вот ты бы и прошел / ты молодой //*

М. *Мне десять остановок ехать //*

Ж. *Господи / что же за погода такая! Дождь / слякоть / кошмар какой-то //* *А уже декабрь кончается //*

М. *Да / что-то в этом году зимы совсем нет //*

Тема 4

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОММУНИКАЦИИ

Задание 1. Ознакомьтесь с лекционным материалом. Законспектируйте ответы на следующие вопросы:

1. Каков вклад психологии в развитие коммуникативистики?
2. Что изучает бихевиористская психология?
3. Что изучает когнитивная психология?
4. Каков предмет психолингвистической конфликтологии?

Антропоцентризм в сфере гуманитарных наук на рубеже XX–XXI вв. объективировал «антропостремительные» и «антропобежные» тенденции: человек вновь стал «центром вселенной» и «мерилом всего». На новом витке научного знания объект познания – человек рассматривается не как индивид, но как личность, носитель сознания и подсознания, имеющий сложный внутренний мир, как *Homo Loquens*, как личность в ее способности к общению. Этим объясняется и появление стыковых наук (психолингвистика, когнитивная психология, этнолингвистика, лингвокультурология), и появление исследований, изучающих языковое сознание, образ мира, языковую картину мира и т. п.

Психология как научная дисциплина складывается во второй половине XIX в. Большую роль в ее становлении сыграла, в частности, лаборатория В. Вундта. Развитие психологии личности связано с именами З. Фрейда, исследовавшего феномен бессознательного, и Юнга, который перенес идею бессознательного в сферу коллективного. С начала XX в. в рамках психологии развивается новое направление – **гештальт-психология** (В. Келер, К. Бюлер, К. Левин), разграничивающее мир переживаний и физический мир. Мир переживаний предстает как физиологическая реальность (мозговые процессы) и как психическая реальность сознания. Сознание

рассматривается как динамическое поле, единицей которого является гештальт – некий конструкт, целая образная структура, которая не сводится к перечню признаков, т. е. не разлагается на части и несводима к сумме частей. Например, как гештальт человек воспринимает облако, человеческое лицо, произведение живописи.

Бихевиористская психология (Дж. Уотсон, Э. Торндайк) – еще одно направление в психологии – включила психику в общий контекст жизнедеятельности человека. Психика есть продукт внешних воздействий – стимулов. Содержание психики есть совокупность реакций организма на эти стимулы и связей стимулов с реакциями.

Основы российской психологической науки заложены Л. С. Выготским, А. Н. Леонтьевым, Н. И. Жинкиным, А. Р. Лурия, И. С. Рубинштейном, П. К. Анохиным, Н. П. Бехтеревой и др. На достижениях отечественных психологов базируется отечественная психолингвистика, которая понимается как *теория речевой деятельности* (ТРД). В широком понимании ТРД описывает не только процессы порождения и восприятия речи, но и процедуры формирования и формулирования мысли, оперирования образами сознания; рассматривает проблемы понимания речи и процесс общения, а также факторы, которые обуславливают его протекание; освещает вопросы онтогенеза детской речи, проблемы овладения вторым языком и др. Базовыми постулатами ТРД являются изначальная активность субъекта, его включенность в совместную деятельность, ведущая роль мотивации.

О «психологическом в языке», о бессознательном в языке, о соотношении сознания и бессознательного в связи с языком и речевой деятельностью писали В. Гумбольдт, И. Ф. Бодуэн де Куртене, Ф. Ф. Фортунатов, Ф. де Соссюр, А. А. Потебня, Р. Якобсон.

Так, В. Гумбольдт предложил идею речевой деятельности и понимание языка как связующего звена между социумом и человеком. Язык рассматривается им как процесс, как часть психической деятельности человека, как общественное явление.

Ученик В. Гумбольдта Г. Штейнталь акцентировал внимание на языке как протекающей деятельности. Язык есть индивидуально-психическое образование. В акте говорения необходимо различать

три момента: органическую механику, психическую механику (органист) и подлежащее выражению понятийное и мировоззренческое содержание (композитор). Понятийное содержание – это содержание индивидуального сознания, выявляемое путем интроспекции.

Взгляды Гумбольдта были близки и Бодуэну де Куртене, который признавал, что язык есть своеобразное мировоззрение.

А. А. Потебня видит в речевом акте психическое явление, но язык, слово вносит в этот акт социальное, культурное начало. В своем труде «Мысль и язык» (1862) ученый пишет: «Как в слове человек впервые осознает свою мысль, так в нем же прежде всего он видит ту законность, которую потом переносит на мир. Мысль, вскормленная словом, начинает непосредственно относиться к самим понятиям, в них находит искомое знание».

Определенные корни психолингвистики можно найти в работах культур-антропологов Э. Сепира, Б. Л. Уорфа и др. Труды Сепира и Уорфа легли в основу «гипотезы лингвистической относительности», согласно которой язык обуславливает тип мышления его носителей, способ познания окружающего мира зависит от языка, на котором осуществляется мышление. Уорф писал: «Мы расчленяем мир, организуем его в понятия и распределяем значения так, а не иначе в основном потому, что мы участники соглашения, предписывающего подобную систематизацию. Это соглашение имеет силу для определенного языкового коллектива и закреплено в системе моделей нашего языка».

Данная гипотеза, с одной стороны, уязвима, поскольку, полагая, что мышление напрямую зависит от языка, следует признать, что между носителями разных языков невозможно адекватное общение. В этом случае также были бы невозможны ни перевод с одного языка на другой, ни развитие мировой науки, поскольку изучение мира ограничилось бы только теми явлениями или чертами, которые закодированы в конкретном языке.

С другой стороны, сторонники этой гипотезы считают, что языки различаются не столько тем, что с их помощью можно выразить, сколько тем, что с их помощью можно выразить легче. Отсюда в зависимости от наличия или отсутствия в языке слов, обозна-

чающих те или иные перцептивные категории, облегчается или затрудняется оперирование данными категориями в процессе мышления (чем легче обозначить, тем легче использовать).

Во второй половине 60-х гг. с работ У. Нейссера начинается новое направление в психологии – **когнитивная психология**, которая изучает, как люди получают информацию о мире, как эта информация представляется человеком, как хранится в памяти и преобразуется в знания и как эти знания влияют на поведение человека. Применительно к психолингвистике когнитивный подход предполагает изучение роли познавательных процессов в речевой деятельности.

Изучение социально-психологических конфликтов привело к появлению самостоятельной области научного знания – конфликтологии. Область социальной психолингвистики, которая призвана гармонизировать процесс коммуникативного взаимодействия людей, получила название **психолингвистическая конфликтология**. Она изучает коммуникативный конфликт – речевое столкновение, основанное на агрессии, выраженной языковыми средствами. В основе коммуникативного конфликта лежит стремление одного (или обоих) участников общения снять психологическое напряжение за счет собеседника. Такого рода разрядке предшествует чувство фрустрации – психологического дискомфорта, возникающего при невозможности добиться какой-либо цели.

Задание 2. Проинтерпретируйте коммуникативное поведение опустившегося полунинтеллигента-попрошайки, героя рассказа А. И. Куприна «С улицы», в аспекте психологии межличностной коммуникации. Как можно охарактеризовать коммуникативную компетенцию личности героя?

Рассчитываешь всегда на психологию. Являюсь я, например, к инженеру – сейчас бью на техника по строительной части: высокие сапоги, из кармана торчит деревянный складной аршин; с купцом я – бывший приказчик; с покровителем искусства – актер; с издателем – литератор; среди офицеров мне, как бывшему офицеру, устраивают складчину. Энциклопедия!.. надо стрелять быстро, чтобы не надоесть. Не задержать, да и фараоновых мышей опасая-

ешься, потому и стараешься совместить все сразу: и кротость, и убедительность, и цветы красноречия. Бьешь на актера, например: «Милостивый государь, минуту внимания! Драматический актер – в роли нищего! Контраст поистине ужасный! Злая ирония судьбы! Не одолжите ли несколько сантимов на обед?» Студенту говорю так: «Коллега! Помогите бывшему рабочему, административно лишенному столицы. Три дня во рту маковой росинки не было!» Если идет веселая компания в подпитии, вали на оригинальность: «Господа, вы срываете розы жизни, мне же достаются тернии. Вы сыты – я голоден. Вы пьете лафит и сотерн, а моя душа жаждет казенной водки. Помогите на сооружение полдиковинки бывшему профессору белой и черной магии, а ныне кавалеру зеленого змия».

Задание 3. Познакомьтесь с теорией и методикой транзакционного анализа, предложенного Э. Берном¹. Ответьте на вопросы, используя лекционные материалы и материал табл. 1:

1. Что такое психологическая роль? Какие психологические роли выделяет Э. Берн?
2. Что такое транзакция и интеракция?
3. Какие типы транзакций выделяются? Приведите примеры параллельных и непараллельных транзакций.

На своих терапевтических сеансах Э. Берн обратил внимание на то, как меняется голос, тембр, интонации, когда пациенты рассказывают ему свои истории: в какой-то момент они начинают говорить другими голосами – то звонкими, напоминающими детские, то суровыми или поучающими, как мог бы говорить недовольный поведением ребенка отец. Наблюдения за пациентами и за самим собой привели Берна к предположению, что изменение голоса связано с разными состояниями «я» (эго-состояниями), в которых находятся пациенты. Психотерапевт выделил три таких состояния и назвал их *Родитель*, *Взрослый* и *Ребенок*. Затем был создан метод транзакционного анализа, который изучает наши контакты с другими людьми в разных состояниях нашего «я». Берн считал, что

¹ Берн Э. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры. М. : Эксмо, 2003. С. 567.

в каждый момент общения с собой или с окружающими мы находимся в каком-то из этих состояний: объективно оцениваем обстановку и принимаем решения, как Взрослый; требуем или заботимся, как Родитель; фантазируем, капризничаем или слушаемся, как Ребенок.

Моменты нашего общения с другими Берн назвал транзакциями. Слово «транзакция» буквально переводится как «делка». Если понимать общение как сделку, которая должна привести к положительному результату, становится ясно, почему этот результат не всегда положителен, как хотелось бы. Взрослый хотел серьезно и вдумчиво обсудить проблему с другим Взрослым, но на его месте неожиданно обнаружил раздраженного Родителя или обиженного Ребенка, и они не смогли договориться. Также несостоятельными могут быть сделки между другими эго-состояниями у партнеров.

Три состояния нашего «я» – это не роли, которые мы играем. Родителем, Взрослым или Ребенком мы становимся в тот или иной момент, часто не отдавая себе в этом отчета, почти автоматически. Для некоторых из нас привычно только одно из этих состояний – такие люди со всеми общаются, как послушные дети, или, наоборот, исключительно как взрослые, не позволяя себе поиграть или обидеться.

Выстраивая отношения с позиции Взрослого, мы руководствуемся принципами реальности, умеем находить компромиссы, мы объективны, самостоятельны и действуем на основе собранной информации, а не только собственных желаний или общественных предписаний.

Когда в человеке начинает действовать Родитель, главными для него становятся требования его собственных родителей, которые он слышал, будучи маленьким, или интонации других людей, которые в детстве были его кумирами (это может быть любимый музыкант или даже литературный герой).

Третья ипостась – Ребенок. В ней отголосок нашего детства, тех чувств и потребностей, которые мы испытывали, когда были детьми. Ребенок просыпается в нас не только в процессе ученичества, но и когда мы говорим со своими родителями: многие замеча-

ли, что голос при разговоре с отцом или матерью ставится выше, звонче – таким, каким был в детстве. Таким же голосом чувствующие себя детьми подчиненные разговаривают с начальниками. Но как только они начинают ощущать себя Взрослыми, в беседе с руководителем «прорезается» их настоящий голос.

Все три эго-состояния необходимы здоровой и гармоничной личности. Родительское состояние «отвечает» за культурные и нравственные ценности и убеждения, а также необходимо для воспитания детей. Взрослое состояние необходимо для разумных и зрелых суждений, объективной обработки информации. Детское состояние дарит радость творчества, самовыражения, интуиции.

Следует обратить внимание на соотношение эго-состояний друг с другом. Хотя очевидно, что не существует «единственно правильного» варианта распределения, тем не менее ряд исследователей считает, что оптимальны 2 варианта. В первом случае соотношение эго-состояний представляет собой ситуацию, когда наиболее выражено Взрослое состояние, а Ребенок и Родитель имеют несколько меньший вес и примерно равны. Во втором случае все состояния выражены приблизительно в одинаковой степени. Не самой удачной следует считать ситуацию, когда Ребенок или Родитель превышает Взрослого. Если наиболее силен Ребенок, то существует вероятность, что в этом случае в личности преобладают инфантильные качества. Такой человек может быть лишен рассудительности, чувства ответственности (либо, напротив, гиперответствен). Если наиболее силен Родитель, то велика вероятность, что такой человек склонен к критиканству, стереотипности мышления, излишнему консерватизму, а также, возможно, гиперопеке над окружающими.

В реальном общении возможны различные комбинации эго-состояний собеседников. Одной из разновидностей транзакций выступает взаимодействие по горизонтали. Такое взаимодействие можно назвать параллельным. Берн сформулировал закон речевого взаимодействия: пока транзакции параллельны, процесс коммуникации протекает бесконфликтно. Существует и иной тип параллельных транзакций – психологическое неравноправие. Это

взаимодействие опеки, подавления или восхищения, каприза, беспомощности.

Длительное социально-коммуникативное взаимодействие языковых личностей называется интеракцией и проявляется в дискурсе.

Задание 4. Изучите табл. 1, отражающую функциональные особенности и коммуникативные характеристики собеседников в психологических ролях Родителя, Взрослого и Ребенка (по Берну). Опираясь на свои жизненные наблюдения и психологический опыт, дополните таблицу своими примерами.

Задание 5. Проанализируйте трансакции. Какие психологические роли проигрываются коммуникативными партнерами?

1. Пожилой преподаватель **А.** обращается к коллеге **Б.:**

А. *Ну и студенты пошли: ничего их не интересует!*

Б. *Да, мы в их возрасте были другими: на лекцию шли как на праздник.*

2. На научной конференции идет обсуждение доклада.

А. *Мне близки идеи, высказанные докладчиком, но хотелось бы высказать ряд замечаний.*

Б. *Я благодарен коллеге за ценные замечания, однако в свою очередь хотел бы поделиться своими соображениями.*

3. В аудитории разговаривают два студента:

А. *Так скучно, я притомился совсем. Может, ну ее к черту – лекцию! Пойдем потусуемся!*

Б. *Давай. Только тихо, чтобы препод не заметил.*

4. Разговаривают муж и жена:

А. *Если бы у нас в доме был порядок, я бы смог найти свои вещи!*

Б. *Если бы ты мне хоть немного помогал, я бы смогла управиться с хозяйством!*

А. *Не такое уж у нас большое хозяйство. Будь расторопней! Если бы твоя мамочка не баловала тебя в детстве, ты бы с ним управлялась. Видишь же, что мне некогда!*

Характеристика психологических ролей

Роль	Основные функции	Мимика	Характерная лексика	Полное преобладание одного компонента при блокировке других
Родитель	<p>Дает возможность эффективно действовать в качестве реальных родителей. Авторитарное или даже авторитарное начало. Осуществляет автоматические реакции и решения. Уменьшает тревогу. Сохраняет моральные правила и этикетные нормы. Сохраняет и передает традиции культуры. Наша совесть. Автопилот, сформировавшийся в результате воспитания и накопления социального опыта. Является воспроизведением реальности первых 6–8 лет жизни</p>	<p>Нахмуренный лоб, поджатые губы, указующий перст, руки на бедрах, на груди. Заламывание рук, жесты запрещения, отказа</p>	<p><i>Прелесть, сынок, безобразие, вульгарный, отвратительный;</i> <i>Прекрати раз и навсегда;</i> <i>Ни за что на свете;</i> <i>Чтобы было сделано медленно;</i> <i>Сколько можно повторять!;</i> <i>С вами только опозориться можно!;</i> <i>Как вам не стыдно!;</i> <i>Не лезьте не в свое дело!;</i> <i>Что вы себе позволяете!;</i> <i>Нельзя шуметь!;</i> <i>Ни в коем случае не трогайте!;</i> <i>Даже странно такое слышать!</i></p>	<p>Искореняет все, что напоминает детскую радость. Живет и действует согласно установившимся шаблонам. Воспринимает враждебно любые изменения</p>

Продолжение табл. 1

Роль	Основные функции	Мимика	Характерная лексика	Полное преобладание одного компонента при блокировке других
Взрослый	Носитель рационального начала. Производит объективную обработку информации. Высчитывает вероятности, существенные для взаимодействия с миром и удовлетворения своих потребностей. Регулирует и контролирует деятельность Родителя и Ребенка. Осуществляет объективное посредничество между ними. Формирует Я-образ. Является воспроизводителем опыта, приобретенного в течение всей жизни		<p>Призывы к здравому смыслу: <i>Давайте разберемся по существу; Не будем несправедливо проанализировать ситуацию;</i> <i>Посмотрим на это дело с разных точек зрения;</i> <i>Возможно, вы правы, но я хотел бы изложить свои соображения;</i> <i>Отбросим эмоции и рассмотрим проблему конструктивно, с разных точек зрения</i></p>	<p>Человек рациональный, объективный. Формально лишенный этических ценностей и убеждений, неспособный к жизнерадостности и другим проявлениям эмоций</p>
Ребенок	Источник желаний, влечений, чувств, психической энергии личности. Сферы: интуиция, порыв, радость, очарование, подражание. Любопыт	Выражение застенчивости, любопытства, страха. Улыбка, смех	Восклицания, клятвы, ругательства, междометия: <i>Превосходно!;</i> <i>Замечательно!;</i> <i>Здорово!;</i>	Получает от жизни много радостей и не занимается рациональным формированием и использованием ресурсов. Подвер-

О к о н ч а н и е т а б л. 1

Роль	Основные функции	Мимика	Характерная лексика	Полное преобладание одного компонента при блокировке других
	<p>ство, поддразнивание, страх, опрометчивые поступки, испуг. Нуждается в защите и ощущении безопасности. Проявляет внутреннюю реальность первых 6–8 лет жизни</p>		<p><i>Ой, интересно; Надоело! Зачудство! Жить не хочется!; Идите к черту! Оставьте меня в покое!; Ой, как я вас люблю!; Я тебя ненавижу!</i></p>	<p>гается множеству опасностей. Не интересуется последствиями своего поведения. Хочет лишь развлекаться и играть</p>

Б. Если бы твоя мамочка приучила тебя помогать, не подавала бы тебе завтрак в постель, ты бы находил время мне помогать!

Задание 6. Прочитайте и обсудите в группе главу 5 книги Ю. Б. Гиппенрейтер «Общаться с ребенком. Как?». В чем суть методики активного слушания?

Ю. Б. Гиппенрейтер

Глава 5 СЛУШАТЬ И СЛЫШАТЬ²

Мы общаемся с ребенком всегда – когда учим и приучаем, когда кормим и гуляем, наказываем и играем. От того, как проходит общение, зависят и результаты воспитания, и конечно общее благополучие ребенка, да и нас самих. В предыдущих главах мы неоднократно упоминали о важности доброжелательной атмосферы общения.

Такая атмосфера зависит не только от характера взрослого и не только от поведения ребенка. Она создается благодаря овладению и использованию навыков общения. Влияние правильных навыков, или техник, общения на состояние человека и его взаимоотношения с другими, в том числе с собственным ребенком, это настоящее открытие, которое пережили и продолжают переживать все, кто поверили в эти техники и стали их осваивать.

В психологии был найден замечательный способ помощи собеседнику в случаях, когда ему трудно справиться с ситуацией, пережить неудачу, выразить еще не вполне ясные чувства или мысли. Он получил название техники активного слушания. Пойдем «от печки». При активном слушании ваша задача – понять говорящего и дать ему знать об этом. Когда мы говорим «понять», то имеем в виду не только содержание его слов, но и его эмоциональное переживание.

² Гиппенрейтер Ю. Б. Общаться с ребенком. Как? М., 1997.

Обнаружено, что решить эти обе задачи (понять и дать знать) помогает следующий прием: вы повторяете то, что сказал собеседник, и при этом называете его чувство или состояние. Если ваш ответ точен, то собеседник чувствует, что вы как бы присоединились к его переживанию, что вы «разделили» его. И это чувство очень важно для каждого: происходит то, о чем говорит мудрая поговорка: «разделенное горе уменьшается вдвое, а разделенная радость вдвое усиливается».

Напомню некоторые рекомендации. Воспроизводя сказанное собеседником, вы можете повторить отдельное слово или фразу или использовать парафраз (то есть передать тот же смысл другими словами); если человек говорил долго, то можно сделать резюме. Возьмем пример. Маленькому ребенку сделали укол, он плачет и говорит: «Больно, доктор плохой!» Ваш ответ: «Тебе больно и ты сердисься на доктора» (заметим, этим не закончится ваша беседа с ребенком, мы обсуждаем лишь ваш первый ответ). Другой пример: ваша дочка-школьница заявляет: «Не надены я эти дурацкие туфли, над ними все в классе будут смеяться!» Ваш ответ в стиле активного слушания: «Тебе не нравятся эти туфли, ты боишься, что ребята тебя засмеют».

В первом примере в ответе родителя было точно повторено слово «больно», а также озвучено чувство ребенка «сердишься». Во втором примере слова «боишься, что ребята тебя засмеют» есть парафраз высказанного опасения девочки («все в классе будут смеяться») а также называется ее чувство («боишься»).

Наряду с активным слушанием используется так называемое пассивное слушание. Это тоже форма активного внимания к проблеме собеседника, только с малым количеством слов. Это могут быть отдельные слова, междометия («как жаль», «неужели?», «ой!» «гм-гм»), кивки головы, внимательный взгляд.

В технику активного слушания входит также ряд других правил и рекомендаций. Очень важно после вашего ответа держать паузу. Она нужна для того, чтобы дать собеседнику пространство и время подумать и, может быть, сказать больше. Она же дает вам возможность сосредоточиться на собеседнике, отстраняясь от соб-

ственных мыслей, оценок и чувств. Такое умение отстраняться от себя и переключаться на внутренний процесс собеседника (иногда даже говорят «погружаться» в него) – одно из главных и трудных условий активного слушания. Когда оно выполняется, между вами и собеседником возникает раппор. Это иностранное слово означает особенно доверительный контакт.

Еще одна важная подробность касается ваших интонаций. Повторять сказанное нужно в утвердительной, а не вопросительной форме. Когда вы задаете вопрос, то это значит, что вы хотите информировать себя. А когда вы произносите ту же фразу в утвердительной форме, вы рассказываете собеседнику то, что услышали о нем. Давайте сравним: видя, например, страдание на лице другого, в одном случае вы можете спросить: «Тебе больно?»; в другом случае вы произнесете утвердительно: «Тебе больно». Где прозвучит больше сочувствия и понимания? Признаюсь, разница тонкая, но человек «в беде» ее всегда замечает. И это потому, что в первом случае вы задаете вопрос для себя, чтобы подтвердить свое впечатление (пусть даже о нем). Во втором же случае вы показываете, что вы разделяете его боль.

Чтобы поддерживать контакт, полезно также подстраиваться под собеседника невербально, то есть повторять его позу, мимику, жесты, интонации, громкость и темп голоса, движения глаз и головы. Важно, чтобы ваши глаза находились на уровне его глаз.

Есть несколько рекомендаций, которые начинаются с «не». Не начинать слушать, если нет времени. Это понятно: представьте себе, что, начав беседу и установив доверительный контакт, вы вдруг говорите: «Ах, извини, я очень спешу!» Ваш собеседник может почувствовать разочарование и даже обиду, и будет прав. Не расспрашивать. Об этом шла речь выше в связи с вопросительной интонацией. Прямые вопросы и тем более расспросы нежелательны. Ведь задавая вопросы, вы удовлетворяете собственное любопытство, и собеседник это почувствует. Не давать советов. Советы – это первое, что обычно приходит в голову, когда возникает желание помочь. Больше того, человек, оказавшийся в беде, часто сам просит: «Скажи, что мне делать?» Жизнь показывает, что на са-

мом деле советы не работают. На это есть несколько причин. Во-первых, когда вы даете совет, то как бы ставите себя выше другого. Это его (сознательно или бессознательно) обижает, и он стремится развенчать ваши «умные» рекомендации. Во-вторых, вы исходите из своего понимания ситуации, а для него проблема может выглядеть совсем по-другому (вот почему совет, который начинается со слов: «Я бы на твоём месте...», часто встречает возражение: «А я не ты, и я так не могу!»). Наконец, в-третьих, обычно то, что вы советуете, человеку уже и так приходило в голову – ведь он с этой проблемой пробыл дольше вас. Вот почему разговор с советами часто проходит по такому образцу: вы говорите – «Почему бы тебе не ...?», на что получаете ответ «Да, но...».

Рассмотренными «не» не ограничиваются «подводные камни», которые встают на пути практического овладения активным слушанием. Их гораздо больше, и в их число входят наши привычные фразы, которыми мы отвечаем на жалобу, беду или переживание другого. Вопросы и советы стоят во главе списка таких типичных ответов. Приведем остальные, снабдив их примерами (которые, конечно, будут контрпримерами, то есть тем, как не надо) и комментариями к ним.

Напомню, что в этих примерах предполагаются ситуации, где у вашего ребенка (или взрослого партнера по общению) «наполненный эмоциональный стакан», то есть он нуждается в сочувственном (активном) слушании. Приказы, команды: «Сейчас же перестань реветь!» (Ясно, что до сочувствия здесь далеко!) Предупреждения, угрозы: «Еще раз так скажешь, получишь!», «Будешь не слушаться, запру в чулан!» (Нет понимания и нет желания понять. На первом месте – цель «навести порядок», а для этого припугнуть.) Морали, нравоучения, проповеди: «Сколько раз тебе говорил: слушайся старших. Теперь пеняй на себя!», «Все беды происходят от шалопайства. Тебе говорили: надо трудиться!» (В ответ – молчаливое переживание ребенка: «И так тошно, а тут еще со своими моральями». «Когда так говорят, хочется заткнуть уши ватой!» – реальное высказывание подростка.) Критика, выговоры, обвинения: «Вечно ты влипаешь в истории!», «Такая дылда, а ума не набрался!» (Вмес-

то сочувствия, еще один щелчок по самолюбию.) Обзывание, высмеивание: «Плакса-вакса», «Лапша», «Нытик», «Нельзя быть таким ослом!», «Смотрите-ка, нашего Эйнштейна не оценили!» (Нельзя приклеивать ярлыки, а шутить лучше теплее.) Догадки, интерпретации: «Ты злишься, потому что у тебя самого ничего не получается», «Ты, наверное, поругался со своей девочкой, вот и киснешь». (В этих фразах – отстраненное суждение и вторжение в личное пространство. Люди не любят, когда их «вычисляют».) Сочувствие на словах, уговоры, увещевания: «Ничего, пройдет», «Я тебя понимаю, но не стоит так сокрушаться», «Это пустяки», «У меня тоже так было – и ничего, выжил». (Вместо того, чтобы разделить переживание собеседника, «сочувствующий» принижает или обесценивает его чувства. Это несправедливо и обидно.)

Конечно, в жизни все эти типы фраз перемешаны и редко встречаются в чистом виде. *Например, возьмем случай: огорченный сын приходит из школы и сообщает, что получил двойку. Отец говорит: «Ну вот, я так и знал! Ну что мне теперь с тобой делать?! Человеческих слов ты не понимаешь, лоботрясначаешь! Неужели ты не видишь, как родители для тебя стараются? И вместо благодарности – эти твои замечательные “успехи”! Я все это дальше терпеть не намерен, придется принимать меры!».* Вам, наверное, будет нетрудно узнать в этой тираде отца смесь разных типов традиционных реплик без стремления услышать и понять проблему сына.

Научиться активно слушать непросто. При активном слушании приходится внимательно наблюдать, эмоционально отзываться, быстро схватывать смысл, владеть языком и многое другое. К тому же надо отрешиться от себя, своих мыслей и переживаний, поместить себя в «кожу» собеседника. Важно знать, что все эти трудности преодолимы, правда, не сразу. Нужны упражнения и тренировка. Впрочем, желание упражняться обычно поддерживается радостью первых успехов.

Приведу несколько удачных примеров. Первый – короткий рассказ мамы. *Моей дочке два года и десять месяцев. Вчера идем с ней на занятия. Дочка застревает около любимого сугроба. Говорит:*

- Не хочу на занятия, хочу гулять! Не хочу на занятия.
- Хочешь погулять.
- Да-а!
- Хочешь в сугробе поваляться.
- Да-а!
- А что тебе мешает? Очень сильно задумывается. Потом:
- Не знаю. Еще думает, я молчу, она еще пару раз говорит: «Хочу гулять». Потом думает еще, и вдруг произносит:
- Пойдем на занятия.

В этой сценке мы видим, как мамино активное слушание помогло ребенку самостоятельно решить проблему. Кроме того, видно, что если контакт уже установился (мама дважды получила от девочки «да-а»), то один ее вопрос процессу не помешал.

Еще один пример, записанный молодой девушкой, которая впервые попробовала активно послушать ребенка.

Сестра попросила меня посидеть с ее дочкой. Они с мужем должны были уехать и вернуться поздно. Олечка очень болезненно реагировала на отсутствие мамы. Для нее это всегда было стрессом и кончалось слезами, которые долго нельзя было остановить. В результате Олю было сложно уложить спать, и ночью чаще всего она спала плохо, ворочаясь и вздрагивая. За исключением последнего раза, я никогда не разговаривала с ней методом активного слушания. На этот раз события развивались так: Оля села на кровать, сгорбилась, скорбно сложила руки и захныкала: «Я хочу к маме!» Мама к этому времени еще не ушла, одевалась в соседней комнате. Я молча под села к ней и начала гладить ее по плечу. Она надула губы трубочкой и еще более плаксиво повторила: «Я хочу к маме мое-е-е-ей!» Я опять ничего не сказала, только глубоко и сочувственно вздохнула и продолжала гладить ее по плечу. Тут она посмотрела на меня, залезла ко мне на колени, уткнулась лицом в грудь и начала плакать, всхлипывая. Я обняла ее и сказала: «Ты будешь скучать по маме. Тебе бы хотелось, чтобы она сейчас осталась с тобой». Оля покачала головой в знак согласия и через несколько минут уже перестала плакать. Честно

говоря, для меня это было очень удивительно. Я не ожидала такого быстрого эффекта. «Маме надо уйти, и ты это понимаешь, но тебе все равно так хочется, чтобы она осталась», – продолжила я. Оля опять покачала головой. Я не переставала гладить ее по плечу, слегка покачиваясь. «Ты у меня умница. Мне нравится, что ты перестала плакать... Тебе грустно, но ты не будешь расстраивать маму и плакать у нее на глазах». Я посмотрела Оле в глаза и улыбнулась. Она улыбнулась мне в ответ, опять прижалась к груди и спросила: «А ты считаешь мне книжку?» Первый раз за долгое время сестра ушла из дома без бурных Олиных истерик. Я почитала Оле обещанную книгу. Она достаточно быстро уснула и спала спокойно.

Родители постоянно делятся своим удивлением по поводу того, что дети очень быстро «впитывают» их новые способы общения. Следующий пример – дословное письмо матери, которая потратила усилия на овладение практикой активного слушания и, судя по всему, достигла успехов.

Уважаемая Юлия Борисовна! Добрый день! Я очень надеюсь, что мой диалог со старшим сыном Вам понравится. Вот он почти слово в слово. В канун Пасхи мы украшали куличи взбитым суфле (яичный белок с сахаром). Паша (мой старший сын – ему пять с половиной) старательно мне помогал. Я сильно расстроилась, обнаружив, что белки не только не взбиваются, а буквально осели на дно кастрюли. Таким суфле куличи не украсить! Я говорю:

– Боже мой, ты только посмотри, яйца совсем не взбиваются! Они осели на дно!.. Как же мы будем их намазывать на куличи!? Что же делать?

Паша абсолютно оторопел от моих слов отчаяния; смотрит глазами, полными сострадания, и говорит:

– Мамочка, ты говоришь, они совсем осели! Ну, надо же, какая для тебя неприятность! Ведь ты не сможешь теперь обмазывать куличики!

– Да, не смогу!

– Тебе очень обидно, потому что ты не сможешь сделать для нас праздник!

– Да...

– А ведь ты так старалась всех нас порадовать!

– Это точно...

– И в то же время, мама, ведь у нас есть выход – мы можем украсить куличи мармеладками, ну да, моими любимыми, или позвонить папе и попросить его купить нам еще яиц. И я тебе обязательно помогу их взбить. Ты знаешь, у меня получится. Вот так, и дело будет сделано!!!

Если честно, я чуть не выронила миксер из рук от его слов! И не только потому, что мне стало очень тепло и приятно; но в большей степени оттого, что из его уст я слышала собственные речевые обороты, которыми активно пользовалась последнее время в беседах с ним! С наилучшими пожеланиями, М. П.

Признаюсь, очень приятно узнавать такие жизненные истории и детали, которые, как говорится, нарочно не придумаешь!

Один наш хороший знакомый любил повторять: «Человек должен мерцать», имея в виду – почаще переходить от грусти к улыбке, от уверенности к сомнению, от серьезности к шутке. Можно сказать, что дети постоянно «мерцают», это в их природе.

Участие родителей в детских развлечениях и «предприятиях» – большой подарок для детей. Ничто не сближает нас с ними больше, чем совместная игра, выдумка, смех! В такие моменты «мерцания вместе» растет взаимное доверие: ребенок чувствует, что родитель понимает и принимает его вечно живую часть, и тогда в серьезные моменты он больше готов услышать нас. Нередко шутки, юмор и совместный смех бывают сильнее воспитательных назиданий.

Задание 7. Составьте конспект главы 2 «Психолингвистика межличностного общения» книги И. Н. Горелова и К. Ф. Седова «Основы психолингвистики»³. Ответьте на вопросы, опираясь на табл. 2 и 3, которыми И. Н. Борисова иллюстрирует концепцию К. Ф. Седова:

³ Горелов И. Н., Седов К. Ф. Основы психолингвистики. М., 2001.

Типы языковых личностей (ЯЛ) по их отношению к партнеру коммуникации (ПК)
(по К. Ф. Седову)⁴

Тип ЯЛ	Отношение к ПК	Разновидность типа	Характеристика разновидности
Конфликтный	Установка на себя и против ПК	Агрессор	Открытая враждебность, инвективность (обвинение, угроза, колкость и т. п.)
		Манипулятор	Авторитарность, дидактичность, назидательность (упрек, поучение, совет, распоряжение)
Центрированный	Установка на себя при игнорировании ПК	Активный эгоцентрик	Чрезмерная коммуникативная активность, отказ передавать речевой ход
		Пассивный эгоцентрик	Отсутствие интереса к собеседнику и его темам
Кооперативный	Сбалансированная гармоничная установка на себя и на партнера	Конформист	Согласие с точкой зрения собеседника в ущерб собственной (уточняющий вопрос, речевые поддержки, сочувствие, комплимент, похвала и т. п.)
		Актуализатор	Неформальный интерес к ПК, стремление встать на его точку зрения

⁴ *Борисова И. Н.* Психолингвистика: проблемы личности, коммуникации, культуры : метод. пособие. Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2002. С. 22–23.

Коммуникативное поведение и типы языковых личностей (ЯЛ)
(по К. Ф. Седову)⁵

Инвективный тип ЯЛ	Рациональный тип ЯЛ	Кургуазный тип ЯЛ
Импульсивное речевое поведение: эмоционально-коммуникативные реакции близки к биологическим проявлениям; снимает напряжение путем прямой вербальной агрессии	Косвенное выражение интенции, которая опирается на повышенную рассудочность; предпочтительно смеховому катарсису, проявляющемуся в виде иронии	Ориентация на соблюдение в речевом поведении этикета; снятие напряжения путем демонстрации обиды, капсулирования

1. Что изучает психолингвистическая конфликтология?
2. Как дифференцируются типы языковых личностей в аспекте их коммуникативного поведения? Приведите примеры.
3. Как дифференцируются типы языковых личностей по их отношению к коммуникативному партнеру? Приведите примеры конкретных речевых действий коммуникантов.

Задание 8. В книге Ю. Б. Гиппенрейтер приводится ситуация семейно-речевого взаимодействия отца и сына⁶. Попробуйте сами сочинить реплики отца, проигрывающего сначала роль Родителя, а затем Взрослого.

Семья живет в квартире с совмещенным санузлом. Стульчак расположен около стены с теплой дугообразной трубой для сушки полотенец. Подросток поставил на трубу свои мокрые ботинки, и один из них каким-то образом угодил в унитаз. В туалет заходит отец семейства и тут же возвращается, держа в руках окончательно промокший ботинок. Обращаясь к сыну, он говорит...

⁵ Борисова И. Н. Психолингвистика: проблемы личности, коммуникации, культуры. С. 22–23.

⁶ Гиппенрейтер Ю. Б. Общаться с ребенком. Как?

Тема 5

ПРАГМАТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОММУНИКАЦИИ

Задание 1. Прочитайте главу 7 монографии Н. И. Формановской «Речевое взаимодействие: коммуникация и прагматика». Ответьте на вопросы:

1. В чем сущность прагматического подхода к коммуникации?
2. О чем говорят максимы П. Грайса?
3. Что представляют собой максимы Дж. Лича?
4. Как соотносятся принципы кооперации и вежливости?

Н. И. Формановская

Глава 7

ПРИНЦИПЫ И ПОСТУЛАТЫ ПРАГМАТИКИ. ПРАВИЛА, СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ ОБЩЕНИЯ¹

Коммуниканты взаимодействуют с помощью высказываний и дискурсов, заключенных в определенные тексты и жанры. Такое взаимодействие происходит по «договорам», принципам, выработанным в процессе развития общества и общения.

Прагматический аспект языка связан с отношением человека к языковым знакам, с выражением его установок, оценок, эмоций, интенций при производстве (и восприятии) речевых действий в высказываниях и дискурсах.

Приведем отличия прагматического подхода к единицам языка, речи, общения (антропоцентризм) от семантического (лингвоцентризм), данные Дж. Личем:

1. Семантическая репрезентация предложения отлична от его прагматической интерпретации.

¹ Формановская Н. И. Речевое взаимодействие: коммуникация и прагматика. М., 2007. Текст приводится без ссылок и с сокращениями.

2. Семантика подчиняется правилам (она грамматична); прагматика следует некоторым принципам (она «риторична»).

3. Правила грамматики конвенциональны; принципы прагматики неконвенциональны: они мотивированы целями коммуникации.

4. Прагматика соотносит смысл высказывания с его прагматической (или иллокутивной) целью («силой»); это соотношение может быть прямым и косвенным.

5. Грамматические соответствия определяются алгоритмом перекодирования; прагматические соответствия определяются коммуникативными задачами и их разрешением.

6. Грамматические объяснения формальны; прагматические объяснения функциональны.

7. Грамматика имеет дело с понятиями; прагматика – с межличностными отношениями и текстом.

8. Грамматика оперирует дискретными и определенными категориями; прагматика – градуированными и неопределенными оценками; если семантические различия категориальны, т. е. образуют оппозиции, то прагматические различия скалярны.

Таким образом, прагматика, оперируя шкалой оценок, характеристиками межличностных отношений и т. п., фиксируемых в высказываниях, дискурсах, соотносит функционирование речевых произведений с определенными принципами и постулатами, которым должны следовать общающиеся для достижения практических и ментальных результатов.

Принципы прагматики отражают преимущественно общение кооперативное, направленное на благоприятные взаимодействия партнеров, приводящие к согласию. Наибольшую известность получили принцип кооперации П. Грайса и принцип вежливости Дж. Лича.

П. Грайс, анализируя высказывания и тексты, исходил из представления, что коммуниканты в процессе обмена информацией сотрудничают друг с другом, внося свой вклад в построение дискурса. Поэтому он назвал свод правил такого взаимодействия принципом кооперации (сотрудничества). Этот принцип составляют 4 постулата (максимы, правила):

1. Максима количества: сообщай ровно столько информации, сколько требуется для осуществления целей общения, не меньше и не больше. Если информации меньше, чем требуется, адресат вправе уточнять, переспрашивать, просить разъяснения.

2. Максима качества: в высказывании должна сообщаться истина, надо избегать ложных утверждений и таких, для которых недостаточно оснований.

3. Максима отношения, или релевантности относительно темы: не отклоняйся от темы, говори по существу.

4. Максима способа выражения, или манеры речи: говори ясно. В этом случае говорящий должен исполнять ряд частных правил: избегать неточных выражений, неоднозначности, многословия, организовать свою речь. Эти правила сходны с риторическими правилами культуры речи, когда от хорошей речи требуются качества логичности, связности, стилистической однородности, ясности, краткости, выразительности, воздейственности, уместности и т. п.

Принцип вежливости более всего разработан Дж. Личем. Этот принцип относится к этическим, однако его влияние на речепорождение и речевосприятие велико.

Явление вежливости – это целостная многоаспектная категория, состоящая из сложившихся в обществе носителей языка представлений об этических нормах поведения, в том числе и речевого (а может быть, в первую очередь речевого). Считается, что быть вежливым – это придавать партнеру ту социальную роль, на которую он претендует (или несколько выше); быть невежливым – это придавать партнеру роль ниже той, на которую он претендует. Это ярко проявляется, например, в использовании *ты-/Вы-*форм общения или обращений.

Вежливость как социально-культурный компонент общения, отражаемый в языке/речи, предстает как этическая категория и прагмалингвистическая категория.

А. Этическая категория – моральное качество человека:

1. а) соблюдающего внешние нормы общения (чем официальные отношения, чем менее знакомы коммуниканты, тем более потребна вежливая форма),

б) выражающего личное доброжелательное отношение к адресату;

2. а) проявляющего искренность,

б) надевающего маску.

Б. Прагмалингвистическая категория:

1. Экстралингвистические правила, послулаты вежливости.

2. функционально-семантическое поле языковых/речевых единиц. <...>

Обратимся к максимам Дж. Лича. Все они формулируются в понятиях этических норм поведения, а следовательно, и речевого поведения. Лич располагает свои правила по градуальной шкале затрат и выгоды (для говорящего и адресата).

1. Максима такта: а) уменьшайте затраты других; б) увеличивайте собственные затраты. Быть тактичным – это вести себя приличным, подобающим образом, в соответствии с правилами, принятыми данной общественной средой, и соблюдать интересы других. Тактичнее согласиться в ответ на просьбу (взять на себя затраты), чем отказаться, а если отказаться, то выразить сожаление по этому поводу и аргументировать отказ; тактичнее попросить не «в лоб», а окольными путями, т. е. с помощью косвенного речевого действия. <...>

2. Максима великодушия: а) уменьшайте собственную выгоду, таким образом, увеличивайте собственные затраты; б) увеличивайте выгоду других. Великодушный человек, как известно, снисходителен к другим, он готов даже жертвовать своими интересами. Великодушно пообещать что-либо и выполнить обещанное, великодушно соглашаться на просьбу, великодушно облегчать партнеру совершение неблагоприятных речевых действий типа отказа.

3. Максима одобрения: а) уменьшайте порицание других; б) увеличивайте одобрение других. Одобрение как таковое всегда приятно партнеру, поскольку одобрить – это признать его поведение правильным, хорошим. Напротив, неодобрение нередко воспринимается как невежливость.

4. Максима скромности: меньше хвалите себя, больше порицайте себя. Скромный человек не хвастлив, он не навязывает своего мнения.

5. Максима симпатии: а) уменьшайте антипатии; б) увеличивайте симпатии между собой и партнером. Эта максима, как видим, тесно связана с максимальной одобрения, поскольку последнее, несомненно, создает атмосферу симпатии. К требованиям этой максимы можно отнести и такое явление, которое в лингвистике текста и социолингвистике называют эмпатией. Эмпатия – понятие психологии и психиатрии. Это способность встать на точку зрения другого, вчувствоваться в мир его отношений и оценок и с этих позиций постараться его понять.

Естественно, принципы кооперации и вежливости не исчерпывают всех условий успешного общения. Кроме названного, В. З. Демьянков выделяет конвенции, стратегии и правила общения. Принципы откладываются в коммуникативной и прагматической компетенции носителей языка как неписанные конвенции, которые относятся к фоновым требованиям коммуникации.

Правила (в соответствии с конвенциями) исполняются каждым из партнеров по ходу коммуникации и составляют стратегии (замыслы) и тактики (конкретные речевые ходы) общения. В конвенциях общения концентрируется, по мнению В. З. Демьянкова, несколько принципов – принцип выразимости: все, что может иметься в виду, можно адекватно выразить; принцип ясности; принцип правдивости и доверия: слушающий предполагает такую обязанность говорящего, когда его речевое действие соответствует условиям правдивости и искренности, а также уместности; принцип уточнения выражения в контексте; принцип потенциальной выявляемости оснований, доводов для высказывания; принцип оптимальности: говорящий стремится минимизировать сложность поверхностной структуры высказывания и максимизировать объем информации; принцип договоренности о новом и старом, задающий тема-рематическую структуру высказывания. Среди правил общения В. З. Демьянков, перечисляя конверсационные максимы Грайса и упоминая социально-этические (вежливость, фоновые знания и др.), добавляет следующие: прислушивайся к мнению других, критикуй сам себя, соблюдай принятый стиль, экономь усилия аудитории, поддерживай говорящего. Среди стратегий общения

автор выделяет: стратегии занятия инициативы в разговоре; введение в разговор поправки, рассказа; использование свойств единиц общения – их семантический потенциал, знание системы речевых актов; владение техникой исполнения отдельных речевых актов и социальных ролей; владение техникой производства и реализации высказывания, включая, кроме лексики и грамматики, знания о мире вещей и понятий, набор пресуппозиций и экспектаций (ожиданий) и т. д.

Задание 2. Изучите материалы табл. 4. Какое из предложенных определений вы выберете? В чем различия точек зрения? Заполните колонку «Критерии противопоставления».

Задание 3. Охарактеризуйте коммуникативные техники, использованные директором завода в разговоре с инженером.

Директор завода приглашает в кабинет молодого инженера. Входит инженер:

– *Здравствуйте, Александр Павлович! Вы меня вызывали?*

– А-а, здравствуйте. Николай... Петрович, кажется?

– *Да, Петрович...*

– Простите, имя-отчество не всегда запоминаю, а вот что Николай – точно помню... Да, я вас просил зайти. У вас найдется минут двадцать времени?

– *Да, конечно...*

– Вот и отлично. Анечка, меня ни с кем не соединять, пожалуйста. Николай, вот я хотел тут с вами посоветоваться.

Последнее время так что-то тяжело работать стало на заводе. То тут срыв, то там... Да что говорить, вы сами все лучше меня знаете, по своему цеху видите... Вы во втором цехе работаете, верно?

– *Да, во втором...*

– Тяжелая сейчас ноша руководить заводом.

– *Да уж это точно... вам не позавидуешь...*

– Ну а работать ведь надо... Кемерово второй месяц изоляторы не присылает, Липецк металл задерживает опять... С Арменией теперь связей никаких... Э, да что говорить... Сейчас ни от кого

Соотношение понятий «стратегия» и «тактика»

Автор концепции	Определение понятий		Критерии противо- поставления
	Коммуникативная стратегия	Коммуникативная тактика	
Е. В. Ключев	Совокупность запланированных говорящим заранее и реализуемых в ходе коммуникативного акта теоретических ходов, направленных на достижение коммуникативной цели	Совокупность практических ходов в реальном процессе речевого взаимодействия	
В. С. Третьякова	Принятое говорящим решение о последовательности речевых действий, определяющих его речевое поведение в плане выбора оптимальных средств и способов для достижения коммуникативных целей	Процессуальная единица, конкретное речевое действие во взаимодействии коммуникантов	
М. Ю. Олешков	Конкретный план речевого воздействия на партнера по коммуникативной ситуации, специфический способ речевого поведения, избранный в соответствии с целеустановкой, интенцией говорящего	Совокупность речевых действий, приемов	

О к о н ч а н и е т а б л . 4

Автор концепции	Определение понятий		Критерии противо- поставления
	Коммуникативная стратегия	Коммуникативная тактика	
Н. И. Формановская	Общий замысел конечной цели общения	Совокупность конкретных речевых ходов, соответствующих общей стратегии	
М. Л. Макаров	Тип поведения в конкретной ситуации диалогического общения, обусловленный и соотносимый с планом достижения глобальной и локальных целей	Реализует локальные цели, соответствующие отдельным этапам, фазам целого коммуникативного события	
Я. Т. Рытнникова	Основная задача, генеральная интенция в рамках данного коммуникативного процесса	Одна из последовательно решаемых задач в границах определенной стратегической линии	
Т. В. Матвеева	Мыслительный план общения посредством речи, направленный на достижение общей коммуникативной цели в речевом событии, и, далее, организация говорящим своего речевого поведения в соответствии с этим планом, а также условиями общения, ролевыми и личностными особенностями речевых партнеров, культурной традицией	Речевой акт, взятый в аспекте целеполагания и представляющий собой конкретный этап осуществления коммуникативной стратегии, т. е. шаг на пути к генеральной цели говорящего	

нельзя ничего потребовать... Снабженцам через такие унижения приходится проходить... Да ладно, чего жаловаться. Это моя работа, мои проблемы. Это я уж так... Всю страну лихорадит...

– *Это уж точно...*

– Да еще проблема – оборудование у нас сам знаешь какое, кое-что довоенное еще... Недавно в каком-то цехе был, смотрю табличку на станке – тридцать девятый год...

– *Да есть еще старее станки, в нашем цехе два станка тридцать шестого года...*

– Что вы говорите? Я и не знал даже... Меня-то еще на свете не было, в тридцать шестом-то году... В общем, что-то надо принимать, пока полностью не встали...

– *Но мы же запросили две новые точные линии...*

– Да не дают их нам уже второй год. И видно, не дадут в ближайшем будущем... Что-то надо сейчас делать... Вот я и хочу ваше мнение узнать, Николай Петрович: как сделать, чтобы станки не встали? Вы ведь у нас уже шестой или седьмой год работаете?

– *Вообще-то пятый...*

– Разве? А мне казалось, что уже давно вы у нас. Но вы, я знаю, уже хорошо освоились, вошли в курс дела. Очень хорошо вообще о вас отзываются... И с работягами язык нашли, и с ИТР... И взгляд у вас еще свежий, поэтому и советуюсь с вами. Видимо, надеяться на централизованное пополнение станочного парка не приходится, выкручиваться надо самим.

– *Да, судя по всему, да. На других заводах тоже ведь так.*

– Да, уж это точно... А как вы думаете, может, нам приспособить один из наших цехов, чтобы он выпускал детали, запчасти к нашему же собственному оборудованию? Мы ведь даже для новых станков вряд ли получим сейчас запчасти.

– *Правильно, конечно. Ведь у нас кое-что делается в шестом цехе, по-моему.*

– Да, я просил попробовать. Кое-что удастся, но вообще-то вы знаете этот цех. Слабенький цех.

– *Да, уж это точно.*

– Вы, вообще, там часто бываете?

– Да приходится, они нам ведь инструменты точат... Приходится все время ходить просить – сделайте, ну поскорее, работа стоит...

– Да... нет, ну вообще-то там есть неплохие ребята – Тихонов, Бавыкин Алексей.

– Да. Эти ребята высший класс, асы... А Володька там еще недавно молоденький появился – тоже молодец, старается...

– А какой это Володька? Рыженький такой?

– Нет, он не рыженький вроде... Невысокий такой, весь аккуратненький.

– Не знаю еще его... Ну хорошо, если хороший работник, буду знать теперь... Так вот, не сделать ли нам в этом цехе участок запчастей? Пусть завод обеспечивают... И заявки им подавать предварительные, что нужно в первую очередь или что может понадобиться.

– Верно, можно, я думаю. Нужно только, чтобы этим кто-то специально занимался и больше ничем. Именно специальный участок надо выделить, чтобы люди были закреплены. И задание у них будет только по запчастям, тогда и ответственность будет, и работу спросить можно.

– А вот это правильно! Участок такой нужно обязательно структурно выделить, это вы правильно предлагаете. Конечно, сначала будет немало трудностей, неразберихи – дело-то новое...

– Конечно, но я думаю, наладится.

– И ребят нужно будет на этот участок самых ответственных поставить. Слушай, Коль, если этот участок сделать в шестом цехе? И ребят туда, о которых ты говорил – Бавыкина, Тихонова, Володьку твоего... Справятся они, как ты думаешь?

– Да справятся, конечно, ребята отличные!

– Вот и хорошо... Ты прав – надо отдельный участок и именно этих ребят туда... Тут придется весь шестой цех структурно реорганизовать, правда, это давно пора сделать, мы же уже говорили... Ну, так и сделаем. Спасибо тебе за идеи...

А знаешь еще что? Вот поговорил я с тобой и подумал: давай-ка тебя бросим на это дело! Начальником шестого цеха! Мне ведь

об этом мужики-ветераны давно говорили – поручи шестой цех Николаю! Давай бери! Идей-то у тебя достаточно – человек ты ответственный ...

– Ой, Александр Павлович. Да что вы... да я...

– Ну подумай, подумай... Я в сорок лет стал начальником цеха, а ты в тридцать. Улавливаешь разницу? Идеи есть, возможности есть, опыт есть... Ну и зарплата, естественно, будет значительно больше... Деньги небось нужны, семью кормить...

– Да нужны, конечно, но страшновато...

– А чего бояться? Из всех наших молодых кадров ты самый надежный, честно скажу. Верю, что не подведешь. Ну в принципе – что, договорились?..

– Да я...

– Я понимаю... Но в принципе, значит, договорились. Слушай, а чего резину тянуть? Принимай цех с понедельника.

– Как, прямо с понедельника?

– Конечно! Анечка, подготовь мне проект приказа – Семенова Николая Петровича назначить начальником шестого цеха. Ну, Коль, я на тебя надеюсь! Не подведи!

Задание 4. Эффективная, оптимальная коммуникация, т. е. коммуникация, в которой осуществляются как интенции субъекта общения, в соответствии с которыми происходит изменение когнитивного, ментального или акционального состояния адресата, так и ожидания самого адресата, может не состояться вследствие коммуникативных неудач. Под коммуникативной неудачей понимают «полное или частичное непонимание высказывания партнером коммуникации, т. е. неосуществление или неполное осуществление коммуникативного намерения говорящего»². Объясните причины коммуникативных неудач в приведенных ниже коммуникативно-речевых взаимодействиях.

А. и Б. – подруги.

А. (о коте) *Будет себя плохо вести/мы его потеряем//*

Б. *В смысле?*

² Ермакова О. П., Земская Е. А. К построению типологии коммуникативных неудач // Русский язык в его функционировании. М., 1993. С. 30–65.

А. Ну потеряем //

Б. Как это?

А. Ну пойдём с ним гулять и потеряем где-нибудь //

А. <...> а мы с Зиной // <...> она меня оп // А у меня коса-то до сих пор была... (показывает) // Да толста // Как схватила меня за косу и говорит / «не отобьешься» (злорадно) // А я ее «комка» //

Б. (заинтригованно) Почему комка?

Б. Ну комка / это ругань такая для ее // Она все время сожмет губы //

А. и **Б.** – хорошие знакомые, 55 и 56 лет соответственно.

А. Знаешь / Люд / вот не ощущаю я себя пенсионеркой // Када увидела запись эту / «пенсия по старости» / так резануло / так погано на душе стало // В себя прийти не могу // Ну разве я старая?! Как свыкнуться с этой мыслью? Все / жизнь прошла?

Б. Да брось / че ты! Зато теперь пенсию будешь получать и денег будет больше //

А. Ну спасибо! Утешила / называется // Если бы дело было в деньгах //

Б. Ну на девочек мы уже явно не тянем //

А. А мне в трамвае иногда говорят / «Девушка / передайте на билет» // Это в общем поднимает настроение //

Б. (с иронией) Ну-ну! <...>

А. – дочь, **Б.** – отец.

Б. Мы с Галей места себе не находим // Как мы без Оленьки жить будем?!

А. Папа / ну что ты как маленький // Несчастья сплошь и рядом // У нашей коллеги тоже молодой сын разбился на машине // Другая подруга тоже молодая умерла от рака // Как-то надо примириться с этим и жить дальше //

Б. То / что ты говоришь / статИстика // А личное / наше / это трагЕдия // Как ты не понимаешь!?

А. и **Б.** – коллеги.

А. Ну вот как тут сэкономить? То поездка / теперь телевизор сломался / новый буду покупать //

Б. *Сплошные икспенсы?*

А. *недоуменно смотрит на Б.*

Б. *Ну затрат много / расходов //*

А. *Ну так бы по-русски сразу и сказала //*

А. и Б. – *супруги.*

А. *Ты сегодня какая-то не такая!*

Б. *Что это значит? Решил мне настроение прямо с утра испортить?*

А. *Да я комплимент хотел сделать //*

А. и Б. – *соседки.*

А. *Они раньше копейки стоили //*

Б. *Сколько?*

А. *Ну я не помню точно //*

Б. *А они в «Копейке» разве продаются?*

А. *Я в нашем брала //* *Откуда цены растут?*

Б. *А-а-а / поняла / копейки стоили //*

А. и Б. – *подруги.*

А. *Алло / привет //* *ну как у тебя дела?*

Б. *У меня такая новость / закачаешься //*

А. *Я вся – внимание //*

Б. *Ты что / не по телефону же //*

Тема 6

РИТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОММУНИКАЦИИ

Задание 1. Составьте конспект лекции, посвященной риторическим аспектам коммуникации. Ответьте на следующие вопросы:

1. Почему современная риторика стала претендовать на статус методологической науки? Каков ее предмет?
2. В чем сущность концепции риторической коммуникации Х. Перельмана?
3. В чем отличие доказательства от обоснования?
4. Что такое аргумент?
5. Чем различаются риторическая и логическая модели аудитории?
6. Какое место занимает аксиологическая компонента в составе современной обновленной риторики?

Обращение к риторике в середине XX в. было «спровоцировано» сегментированностью, разрозненностью лингвистических парадигм того времени. Три семиотические парадигмы языка (семантика, синтактика и прагматика) поочередно выдвигались на передний план и становились векторами лингвистического развития в тот или иной исторический период. Сегодня синергетика функциональной, коммуникативной, когнитивной, текстоцентрической, прагматической концепций обеспечивает целостное представление о языке и языковой деятельности. П. Серио в работе «В поисках четвертой парадигмы» указывает на риторику как источник антропоцентричности современного языкознания и видит в аристотелевской триаде «Говорящий – предмет речи – Слушающий» основу новой, четвертой парадигмы.

Возрождение риторики в XX в. было связано с бурным развитием теории информации. Специфика возрожденной и обновленной риторики заключается в том, что она перешла из разряда «тех-

нических» дисциплин в разряд дисциплин эпистемического толка и рассматривается сегодня как лингвофилософская наука. Риторика XX–XXI вв. является отраслью сущностного знания о «коммуникативной природе культуры в целом» (В. И. Тюпа), о всеобщих механизмах текстопорождения, смыслообразования и взаимопонимания. Эта обновленная риторика, суммируя достижения семиотики и лингвистики, герменевтики и эстетики, психологии и теории коммуникации XX столетия, все ошутимее приобретает фундаментальное методологическое значение для всего комплекса гуманитарных научных дисциплин. Расширение ее границ, осмысление как «искусства управления общественными процессами» (Ю. В. Рождественский) позволяют использовать ее в качестве методологической основы при анализе тех явлений культурной жизни общества, которые наиболее активно формируют образ мира у представителей одной и той же культуры, а значит, у носителей одного и того же языка. Сегодня это, несомненно, средства массовой коммуникации и информации. По мысли Э. Лассана, «система мышления, стиль мышления неразрывно связаны с риторическими кодами, собственно и являющимися сигналами этой системы». Предмет современной общей риторики – общие закономерности речевого поведения, действующие в различных ситуациях общения, сферах деятельности, и практические возможности использования их для того, чтобы сделать речь эффективной. Такой статус риторической доминанты в речемыслительной деятельности человека основывается на классическом риторическом каноне как константе мировой культуры, интегральной программе трансформации идеи в слово.

Риторика изучает коммуникативные стратегии культуры, представляющие собой текстопорождающие и смыслообразующие конфигурации субъекта, объекта и адресата в рамках научного, художественного, педагогического, религиозного, публицистического (и – шире – медиадискурса) и других типов дискурса, трактуемых как коммуникативные события. Современная риторика, по определению одного из ее основателей А. Ричардса, представляет собой «изучение недопонимания между людьми и поиск средств к устранению потерь в процессе коммуникации». Она выявляет глубинные

механизмы тех коммуникативных процессов, которые в совокупности и составляют живую речь человеческой культуры.

Обновленная риторика (неориторика) выступает в качестве упорядочивающего фактора процесса коммуникации, берет на себя (по Р. О. Якобсону) основную – трансцендентную – функцию языка, что позволяет изучать проявления риторического в любом типе вербальной коммуникации, а при семиотическом подходе – и в невербальных коммуникативных системах. Обновленная риторика акцентирует в своей структуре аксиологическую доминанту, что делает ее принципиально отличной от других лингвистических дисциплин и позволяет ввести ценностно-оценочный модус в осмысление того или иного типа дискурса.

Современная риторика учит оценивать речь, тем самым вооружая современного человека против опасности словесного манипулирования, которое пронизывает современный информационный речевой мир.

Следует сказать, что закат риторики был связан с ее отрывом от реальной коммуникации, со схоластическим характером обучения. От риторики стали отпочковываться поэтика, стилистика, формально-логическая теория аргументации. Например, теория стилей была заимствована из античной риторики без всяких изменений. Теория аргументации вышла из аристотелевских силлогизмов, энтемем, демонстрации вероятностей. Названные науки, а позднее и многие другие направления и дисциплины не ощущали необходимости в целостном риторическом анализе. Но позднее интерес к проблемам эффективного исследования языка сместился к осмыслению, моделированию, описанию многообразных ситуаций убеждающего воздействия. Решающую роль в совершенствовании категориального аппарата и инструментария классической риторики сыграли теория массовых коммуникаций и логическая теория аргументации. Первая углубила представление о характеристиках основных участников коммуникативного акта, а также параметров сообщения. Так, в качестве ранее не выделявшихся характеристик отправителя были выделены *фактор доверия*, *фактор престижа*, *фактор дистанции* между исходным знанием и содержанием вновь полу-

чаемой коммуникации. Важную роль сыграли исследования, посвященные проблеме различения информации и аргумента. Они привлекли внимание к проблеме эксплицитно формулируемого вывода в процессе направляемого формирования позиции адресата. Встал вопрос и об эффективности рационального и иррационального (эмоционального) воздействия на формирование позиции адресата.

То же касается и логического анализа естественного языка. Перенос методик и приемов, разработанных для изучения формально безупречных суждений на живую коммуникацию, оказался тупиковым (факторы полисемии, контекста). Это привело к формулированию теории пресуппозиций и созданию теории аргументации. Общего взгляда на пресуппозицию не выработано. Пресуппозиция рассматривалась как прагматические условия коммуникации (что соответствует риторическому представлению о коммуникации: в пресуппозиции в неявном виде содержится знание об объекте речи. В риторической модели коммуникации ее участники – адресат и адресант – должны обладать априори если не тождественными и идентичными, то близкими представлениями о предмете речи. Пресуппозиции играют важную роль в дискуссиях и диалогах, поскольку необходимо учитывать те скрытые, неявные предпосылки, которые содержатся в каждой реплике. Только при верной оценке пресуппозиций возможно полноценное общение.

Западная риторика (голландская, французская) сегодня разрабатывает теорию аргументации: см. труды Х. Перельмана, Еемеерена, Гроотендорста и др. Теория аргументации Х. Перельмана может рассматриваться как теоретическая основа неориторики. В рамках аргументативной риторики Перельман разработал концепцию риторической коммуникации, интерпретировал основные факторы риторической коммуникации, ее концепты в терминах семиотики, теории коммуникации, современной лингвистики. Это позволило ему вывести риторику за пределы узкого понимания как структурно-технической дисциплины и ввести ее в контекст лингвофилософии, расширить объект ее изучения. Если первоначально ее объектом были некоторые частные разновидности текстов, то у Перельмана это дискурсивные приемы и дискурсивные практики вообще.

Работа Перельмана «Философия и риторика» (1952) и его работа в соавторстве с Ольбрехт-Тытекой «Новая риторика: трактат по аргументации» (1958) – базис нового направления в риторике. Философский проект Перельмана предопределил ревизию методологического базиса риторики как теории коммуникативного воздействия. Перельман задался поиском «риторической» формы аргументации, имманентной языку как инструменту коммуникативных технологий в персуазивных, т. е. воздействующих на аудиторию, контекстах. Перельман тематизировал две значимые проблемы – времени и языка, от которых как источников изменений и множественности интерпретаций классическая логика и философия стремились освободиться. Ученый предложил рассматривать аргументацию как элемент риторической коммуникации в темпоральном модусе: «Время изменяет условия рассуждения: оно инспирирует иерархизацию понятий, их перестройку для адаптации к конкретной ситуации».

Важным в концепции Перельмана оказывается разграничение различных моделей картины мира и соответственно различных статусов автора решения (и адресанта, и адресата) в процессе коммуникации. Автор решения оказывается исполнителем в рамках ролевой картины мира, субъектом выбора в рамках императивной картины мира и субъектом частной инициативы в рамках окказиональной картины мира.

В философию риторики Перельман включил базисные элементы феноменологического восприятия мира: *интенциональность* как направленность сознания на объекты действительного или возможного миров и соответственно интенциональные состояния мнения, желания, веры, надежды; *интенциональность* как отнесенность интенциональных состояний к определенным фрагментам концептуальной системы носителя интенциональных состояний; *индексальность* как зависимость содержания интерпретации от определенной концептуальной системы. Это позволило Перельману отнести риторическую коммуникацию к персуазивной форме общения, основанной на информационном воздействии, аргументации и компетенции ее участников.

Перельман различает *доказательство* как строгую формально-логическую процедуру и *обоснование* как риторический прием убеждения. Основная цель аргументации – присоединение аудитории к положениям оратора посредством убеждения. К аргументации относится *вся совокупность высказываний, имеющих целью внушение либо убеждение, каковы бы ни были аудитория, которой они адресованы, и предметы высказываний*. Риторическая техника аргументации раскрывается Перельманом через сущность аргумента, выявление целевых схем аргументации, классификации аргументов. Согласно Перельману, *аргумент – речевая конструкция, способная изменить ход мысли реципиента, распознаваемая и выделяемая реципиентом и не исключая рационально-критической оценки*. Синтаксическая структура аргументации проявляется в модальности высказывания (побудительной, желательной, вопросительной, утвердительной) и в конструировании перехода от обычного, привычного к новому, к иной перспективе рассмотрения предмета, или к *идеалу*. Фигуры речи становятся структурными элементами речевой техники Аргументативны они только в том случае, если они изменяют перспективу взгляда на предмет.

Аргументация является социальной деятельностью, интеллектуальной деятельностью, вербальной деятельностью. Цель аргументации – оправдание или опровержение мнения, она состоит из набора утверждений и направлена на получение одобрения от аудитории. Согласно Перельману, важны аргументы не универсальные, а контекстные.

Аргументация трактуется как сложный речевой акт. Если он понят, это приводит к коммуникативному эффекту. И речевой акт может быть принят, что приводит к интеракциональному эффекту. Одно из оснований теории аргументации – теория речевых актов. Речевой акт состоит из локуции (произносительный акт), пропозиции (отсылки на объекты, сообщение свойств людей и вещей), иллокуции (иллокутивный смысл) и перлокуции. Анализ аргументативной коммуникации состоит в том, чтобы определить обсуждаемые моменты, распознать позиции сторон, установить аргументы и проанализировать структуру аргументации.

Важное место в теории Перельмана занимает понятие *аудитории*. Это понятие динамическое («У каждой эпохи, у каждой культуры, у каждой науки и даже личности своя универсальная аудитория»). Идея динамики соотносится с идеей темпоральности дискурса. Перельман отходит от понимания частной, особой аудитории как конвенциональной аудитории, т. е. собрания людей, в котором произносится речь. Базисный аргумент *ad rem*, для универсальной аудитории и классического идеала познания, заменяется у него аргументом *ad hominem*, не равным аргументу *ad personam*. Заменяя универсальную аудиторию частной, Перельман определяет ее как *единое целое людей*, на которое оратор стремится повлиять своей аргументацией: реальная аудитория как адресант аргументации не совпадает с непосредственным реципиентом слушателем/читателем. Член парламента, обращаясь к спикеру или коллегам, адресует свои аргументы и к общественности.

Перельман различает логическую и риторическую модели аудитории. В первой (универсальный тип модели аудитории) аргументация осуществляется в закрытой системе категорий, во второй (частный тип модели, ориентированный на получателя информации) аргументация открыта.

Понятия *оратор*, *аудитория* трактуются им иначе, чем в классической риторике. Оратор – это личность, использующая язык, чувствительная к другому, автор устно-письменного текста. Аудитория – гипотетико-теоретический конструкт, прогнозируемый оратором. Основная цель аргументации – установление связи аудитории с положениями оратора, основой которой является согласие. Предмет согласия – презумпции, ценности, иерархии, а также истины и факты. Идея согласия оратора и аудитории приобретает характер общеизвестного или предположительного факта либо мнения, разделяемого аудиторией и в любой форме коммуникации предполагает наличие посылок, принятых и одобряемых большинством аудитории. Это составляет *когнитивный* и *аксиологический базис аудитории*.

Принципиально введение в неориторику аксиологической компоненты. Она была базовой в древнегреческой пайдеи. Этически-

му идеалу классической риторики Перельман противопоставил концепцию идеальной личности: риторика должна формировать скорее судью, чем истца. Судья открыт для аргументов оппонирующей стороны. Именно совещательность отличает человека от автоматического устройства: только дискуссия выявляет ценности, нормы и установки человека. Изучение приемов таких дискуссий есть путь к осознанию интеллектуальной техники аргументации. Именно оценка (прагматическая, эмоциональная, этическая, эстетическая, нормативная, абсолютная, относительная, позитивная, негативная, критическая, некритическая) отображает факт установления ценности, значимости какого-либо события или явления.

Обладая в своей структуре очень важной аксиологической компонентой, риторика выступает как некое мировоззрение. Основы мировоззренческой направленности риторики связаны с тем, что она подчиняет речевое поведение вербально осознанной цели, а его правила и нормы – идеалу. То есть современная риторика, или неориторика, это, как принято сегодня говорить, полигуманитарная наука: она объединяет в себе не только собственно лингвистические дисциплины и методики, но и общегуманитарные (философию, социологию, политологию и др.).

Задание 2. Прочитайте главу 4 «Риторическая модель основных стратегий СМИ: медиариторический логос» монографии И. В. Анненковой «Медиадискурс XXI века. Лингвофилософский аспект языка СМИ»¹. Ответьте на вопросы:

1. Что такое медиариторика?
2. Что представляет собой медиакартина мира?
3. Какова специфика современной медиакартины мира?
4. Какие стратегии медиадискурсивной деятельности выделяет автор монографии?
5. Охарактеризуйте риторические приемы формирования стратегии гедонизма.

¹ Анненкова И. В. Медиадискурс XXI века : Лингвофилософский аспект языка СМИ. М., 2011.

Задание 3. Познакомьтесь с фрагментами главы работы Г. Г. Почепцова «Теория коммуникации». Ответьте на следующие вопросы:

1. Что такое имидж?
2. В чем специфика имиджа политика?
3. Каковы функционально-ролевые характеристики имиджмейкера?
4. Охарактеризуйте этапы формирования имиджа политика.

Г. Г. Почепцова

ИМИДЖЕВАЯ МОДЕЛЬ КОММУНИКАЦИИ²

Имиджевая модель коммуникации возникает в современном обществе в условиях дефицита информации, отсутствия времени, невнимательности собеседника. В этом случае имидж – наиболее эффективный тип сообщения. Если принять во внимание степень влияния факторов на принятие решения о человеке в первые 10 секунд, то кажущиеся нам наиболее содержательные аспекты просто не успевают включиться в действие. Подсчитано, что голос и внешние данные говорящего воспринимаются адресатом как более информативные составляющие его образа, чем собственно содержание высказывания (соответственно 38, 55 и 7 % информации). Ведь на экране телевизора нет места для озвученных мыслей, там главенствует зрелищность. Достичь зрелищности в области озвучивания мыслей при этом очень сложно. Поэтому именно эту, наиболее эффективную модель воздействия (а на сегодня ею оказалась актерская), и взяли на вооружение политики.

Американский социолог Д. Рисман отмечает, что сейчас произошла смена типажа человека-модели: если раньше это были лидеры производства, то сегодня – лидеры досуга: певцы, шоумены, режиссеры и т. п. Канал коммуникации делает приоритетной зрелищность, не озвучивание мыслей. Имидж диктует человеку требования канала и задает формат наиболее эффективного типа сообщения, что соответствует требованиям аудитории и требованиям канала.

² Почепцов Г. Г. Теория коммуникации. М. ; Киев, 2001. Текст приводится без ссылок и с сокращениями.

Можно сказать, что у имиджа как бы два крыла. С одной стороны, мы имеем обобщение типа «сильный – слабый». Например, Рейган выиграл у Картера, потому что обладал имиджем сильного лидера, а американцы были разочарованы политикой администрации президента Картера, воспринимая его как слабого президента. При этом имиджмейкеры помогли оттенить силу одного и слабость другого, сделать это еще более очевидным для избирателей.

СМИ могут сознательно манипулировать ситуацией, создавая из большинства меньшинство, вводя тип дискурса, нужный властным структурам. На примере Рейгана мы видим, что имиджмейкеры выступили в роли «кристаллизатора» общественного мнения. Это позволило перевести «молчаливое большинство» в «говорящее большинство», когда оно ощущает, что точно так же думают и другие.

Другим «крылом» имиджа являются определенные уникальные характеристики, свойственные именно этому лидеру. Тот же Рейган имел в своем послужном списке и губернаторство, и актерство, а еще раньше он, как мы помним, был спортивным комментатором. В ряде случаев эти характеристики могут стать решающими в предвыборной борьбе. Так, Буш побеждает Дукакиса еще и потому, что имиджмейкеры доказали его большую компетентность для поста президента, подчеркивая в кампании, что Буш в свое время был и вице-президентом, и директором ЦРУ.

Это второе «крыло» в ряде случаев выступает как конкретная реализация требований, сформулированных в первом «крыле», носящих абстрактный уровень. Компетентность, как мы видим, олицетворялась у Буша предыдущими постами вице-президента, директора ЦРУ, а у Рейгана – губернатора Калифорнии. В последнем случае актерство сыграло лишь вспомогательную роль.

Имидж интересен еще и тем, что он представляет собой коммуникацию с контролируемой реакцией населения. Имиджмейкер занят тем, что порождает сообщения, о которых ему достоверно известно, какой будет на них реакция населения. Элемент случайности здесь резко занижается. <...> Аудитория воспринимает сообщения такими, какими они были задуманы. Весь процесс комму-

никации с массовым сознанием становится более технологическим: на поток поставлены сообщения, которые будут обходить защиту аудитории. Именно этот аспект очень важен, поскольку мы часто измеряем эффективность числом «выстреленных» сообщений, но значимыми являются только те из них, которые попали в цель. Имиджмейкер одновременно является «переводчиком» сообщений с одного языка на другой: его задача перевести нужные сообщения на язык визуальный и на язык событийный.

Имиджевая модель коммуникации включает несколько этапов: *Социологический этап*, результатом которого является выделение 3–4 ведущих тем для каждой фазы кампании. На этом этапе учитываются характеристики лидера, которые являются существенными в данный момент времени и места; группы электората, которые поддерживают лидера / являются его противниками / не определились с выбором.

Имиджевый этап включает рассказ о личности лидера, его прошлых успехах, его видении будущего, о негативных свойствах личности противника, о невыполнении последним предвыборных обещаний.

Этап тестирования, на котором в рамках фокус-групп и другими методами проверяется степень коммуникативности подготовленных сообщений (как своих, так и чужих).

Этап атаки, где следует отвечать на обвинения противника, а также порождать сообщения с учетом появления будущих текстов противника.

Этап мониторинга, задача которого состоит в объективном учете эффекта производимых в рамках кампании сообщений <...>

Задание 4. Изучите модель риторической диагностики, предложенную Н. А. Купиной³. Опираясь на эту модель, проведите риторическую диагностику какой-либо медиаперсоны (на выбор).

³ *Купина Н. А.* Риторика в играх и упражнениях. Екатеринбург, 1999. С. 107.

Модель риторической диагностики

1. Вид обаяния и наличие возможностей воздействия на адресата:
 - 1.1. Внешние данные (взгляд, линия лба, улыбка, выражение лица, мимические жесты).
 - 1.2. Динамический облик (темпоритм, поза, жесты, движение, направленность на адресата).
 - 1.3. Тембровые возможности голоса.
 - 1.4. Манера одеваться, стиль.
2. Уровень речевой культуры:
 - 2.1. Состояние языковой нормы, речевые ошибки, в том числе регионализмы.
 - 2.2. Состояние этической нормы, этические и этикетные ошибки.
 - 2.3. Состояние стилистической нормы, стилистические ошибки.
 - 2.4. Мера речевой индивидуальности.
 - 2.5. Техника речи.
3. Стратегические параметры речи:
 - 3.1. Заданность целевой установки.
 - 3.2. Контактующие средства на фоне образа адресата.
 - 3.3. Отбор речевых тактик, направленных на достижение коммуникативного результата.

Задание 5. Попробуйте сформулировать определение репутационной ошибки. Какие типы репутационных ошибок допущены в приведенных ниже текстах? Как, по вашему мнению, это может повлиять на имидж общественных, политических деятелей, представителей коммерческих структур? Какие коммуникативные риски несут участники коммуникации?

Текст 1

Франсуа Олланд стал самым непопулярным президентом Франции в современной истории и постоянным предметом насмешек. Снимок, на котором французский президент стоит в шубе и шапке, был сделан официальным фотографом президента Казахстана Нурсултана Назарбаева во время встречи двух глав государств в Астане и размещен на страничке пресс-службы Назарбаева в Instagram. В соответствии с казахскими народными традициями облачение



гостя в костюме, состоящий из халата (чапан) и шапки (борик) является знаком особого уважения к нему. В ходе официальных мероприятий за рубежом высокопоставленные чиновники часто участвуют в церемонии фотографирования в национальных костюмах.

В Елисейском дворце вид президента Олланда никому не понравился, в первую очередь потому, что вызвал массу шуток, коллажей и даже предложение выпустить куклу президента Франции, которую дети смогут наряжать как Барби. Французский премьер Мануэль Вальс отметил, что Олланд – президент великой страны, который должен внушать уважение, тем более что он во время поездки в Казахстан вел ответственный переговорный процесс. Особое негодование Олланд вызвал у защитников животных и противников меховой одежды.

Пользователи с иронией отреагировали на появление изображения Олланда в необычном виде. Например, обладатель ника *ian gallagher* написал в своем Twitter: «Говорите что угодно о Саркози, но с ним за пять лет мы бы никогда не увидели подобной фотографической катастрофы».

Текст 2

Один из координаторов проекта «Народный контроль» Илья Гаффнер в ходе мероприятия партии «Единая Россия» по монито-

рингу цен в магазинах высказал следующее соображение: «Если, грубо говоря, не хватает денежных средств, надо вспомнить, что мы же все россияне, русские люди, прошли и голод и холод, надо просто задуматься о нашем здоровье и поменьше питаться».

После этого секретарь регионального отделения партии «Единая Россия» Виктор Шептий отметил: «Гаффнеру, допустившему некорректное высказывание в ходе этой работы, я бы рекомендовал семь раз подумать и один раз сказать».

Как уточнил сам парламентарий, он говорил о чрезмерном употреблении в пищу импортных продуктов, «которые часто вредны для здоровья и приводят к ожирению». По словам Гаффнера, подорожание продуктов должно наводить на мысль «о здоровом питании, в том числе с собственных грядок».

Текст 3

В мае 2015 г. в «Новой газете» появилась информация, что 17-летнюю девушку Луизу Гойлабиеву из села Байтарки собираются насильно выдать замуж за 57-летнего Нажуда Гучигова. Сообщалось, что он хочет взять девушку 107-й женой и даже выставил посты, чтобы невесту не вывезли за пределы республики. Позднее СМИ опубликовали заявление самой Гойлабиевой и ее родственников, в котором сообщалось, что они не против свадьбы. Детский омбудсмен П. Астахов, комментируя заключение браков с несовершеннолетними, сказал, что на Кавказе раньше происходит эмансипация и половое созревание, поэтому есть места, «где женщины уже в 27 лет сморщенные, и, по нашим меркам, им под 50».

Текст 4

В недавнем интервью порталу Neovlivni.cz Бартушка уполномоченный представитель чешского правительства по вопросам энергетической безопасности Вацлав Бартушка оправдал сожжение людей в одесском Доме профсоюзов 2 мая 2015 г. Отвечая на вопрос о возможном появлении российских военнослужащих без опознавательных знаков в Прибалтике, Бартушка заявил: «Если вовремя воспротивиться, как, например, в Одессе, где их попросту сожгли

заживо, или в Днепропетровске, где их убили и похоронили вдоль дороги, все будет спокойно. Если этого не сделать, ждите войны. Вот и все».

Министр иностранных дел Чехии Лубомир Заоралек подчеркнул, что столь циничные заявления недопустимы для работника МИД Чехии. «Вацлав Бартушка использует интерпретацию, которая неверна фактически и не имеет морального оправдания. Это абсолютно неприемлемо, что сотрудник министерства иностранных дел говорит о сжигании и убийстве людей как подходящих методах разрешения конфликтов», – написал Заоралек в своем «твиттере».

Текст 5

Президент США Барак Обама во время выступления в Нэшвилле по поводу иммигрантской реформы заявил: «Есть хорошая книга, в которой написано: не бросайте камни в стеклянные дома и обратите внимание на бревно в своем глазу, прежде чем говорить о сучке в глазах других людей».

«Президент Обама перепутал свои библейские метафоры», – пишет Time. «Он придумывает вещи, которых нет в конституции, так почему бы не придумать что-то, чего нет в Библии?» – задается вопросом журналист Daily Caller Джим Тричер. «Хочется верить, что лидер величайшей нации в мире может, по меньшей мере, правильно цитировать Библию», – пишет пользователь Twitter DustyFae. «Похоже, Обама знает Библию так же хорошо, как конституцию», – шутит Lance Manyon.

Как отмечает The Washington Post, пассаж, к которому, вероятно, отсылал президент, можно найти в Евангелии от Матфея: «Не судите, да не судимы будете, ибо каким судом судите, таким будете судимы, и какой мерою мерите, такую и вам будут мерить. И что ты смотришь на сучок в глазу брата твоего, а бревна в твоём глазу не чувствуешь?» Однако про бросание камней в стеклянные дома там ничего нет. Выражение «тот, кто живет в стеклянном доме, не должен бросаться камнями в других» зачастую приписывается английскому писателю Роберту Льюису Стивенсону.

Похоронный дом «Хэлп» организовал акцию «Бесплатный букет пенсионеру»: им дарили букеты из искусственных цветов «для усопших родственников», памятку по организации похорон и кремации, скидку в 10 % на памятник, икону и маленький календарь, а также устраивали чаепития прямо в офисе компании. Следователи заинтересовались тем, что некоторые пенсионеры, которых приглашали на благотворительную акцию, заранее не знали, что она состоится в похоронном бюро в окружении венков и другой ритуальной атрибутики. Из-за этого некоторые гости «испытывали сильное эмоциональное переживание», что, по мнению СК, может отрицательно отразиться на их здоровье.

Тема 7

ЛИНГВОКОГНИТИВНЫЕ АСПЕКТЫ ПОЛИТИЧЕСКОЙ КОММУНИКАЦИИ

Задание 1. Прочитайте фрагменты монографии А. П. Чудинова «Россия в метафорическом зеркале: когнитивное исследование политической метафоры (1991–2000)»¹.

Одно из интенсивно развивающихся направлений современной политической лингвистики – исследование политической метафоры и описание ее конкретных моделей. В современном политическом дискурсе наблюдается высокая частотность метафор, что можно объяснить возможностью репрезентации с ее помощью политической концепции и воздействия на политическое сознание общества. Множество метафор, используемых в политической коммуникации, образно можно назвать метафорической мозаикой. По одному кусочку невозможно судить о картине мира в целом. Сопоставление метафор позволяет выявить доминантные модели и общие закономерности в метафорической картине политического мира. <...>

Функции метафоры:

1) *когнитивная* – метафора предстает как основная ментальная операция, способ познания и категоризации мира. Механизм аналогии позволяет для осмысления сложной, абстрагированной политической сферы использовать простые и конкретные образы из тех сфер, которые адресату хорошо знакомы (ср.: *перестройка*). Метафора может замещать номинацию, которая не устраивает автора, и позволяет определить сущность явления, выразить отноше-

¹ Чудинов А. П. Россия в метафорическом зеркале: когнитивное исследование политической метафоры (1991–2000). Екатеринбург : Изд-во Урал. пед. ун-та, 2001. 239 с.

ние к нему. Например, *приватизация – грабеж: Это было не накопление капитала, а бандитский грабеж страны – бессовестный и наглый. Сейчас разграбление продолжается, и края этому пока не видать;*

2) *коммуникативная*: метафора предстает как средство передачи информации. Например, автор не хочет передавать информацию прямо (ср.: *Если пчелы не будут защищать свой мед от медведя, они погибнут*). Метафора служит для популяризации сложной идеи, не понятной слабо подготовленному адресату;

3) *прагматическая*: метафора рассматривается как способ изменения политических воззрений адресата, формирования определенного эмоционального состояния. *Выйти на решающий бой с врагами* – принять участие в голосовании. Метафорическая аргументация может рассматриваться как способ воздействия на адресата;

4) *эстетическая*: метафора предстает в красивой языковой форме. <...>

Метафорическая модель – это существующая или складывающаяся в сознании носителей языка схема связи между понятийными сферами, которую можно представить формулой $X - \text{это } Y$: *политическая деятельность – это война; избирательная кампания – это путешествие*. X и Y не отождествляются, а уподобляются друг другу. В соответствии с формулой система фреймов (слотов, концептов) одной ментальной сферы (сфера-источник) служит основой для моделирования ментальной системы другой сферы (сфера-магнит). В сфере-магните обычно сохраняется и эмотивный потенциал, характерный для концептов сферы-источника, что создает широкие возможности для воздействия на эмоционально-волевую сферу адресата.

Признаки метафорической модели:

1. Исходная понятийная область, к которой относятся неметафорические смыслы единиц, охватываемых моделью, или ее отдельные участки как источник метафорической экспансии.

2. Новая понятийная область, к которой относятся метафорические смыслы единиц, охватываемых моделью.

3. Относящиеся к данной модели фреймы, каждый из которых понимается как фрагмент наивной языковой картины мира.

Они изначально структурируют исходную концептуальную сферу, а в метафорических смыслах служат для нетрадиционной ментальной категоризации сферы-магнита. Фреймы понимаются как единицы знаний, организованные вокруг некоторых понятий и содержащие данные о существенном, типичном и возможном для этих понятий. Фреймы – это своего рода структура данных для представления стереотипной ситуации.

4. Типовые слоты как части фрейма, аспекты его конкретизации. Например, фрейм *«вооружение»* включает слоты: *огнестрельное оружие, боевая техника, боеприпасы, средства защиты от оружия*. Составляющие слота – концепты, для обозначения которых используются слова естественного языка. Концепты отражают представления о тех смыслах, которыми оперирует человек в процессах мышления и которые отражают содержание опыта и знания, содержание результатов деятельности человека и процессов познания мира в виде некоторых квантов знания. *Пример: криминальная метафора. Фрейм «Преступники и их специализация», фрейм «Преступные сообщества и их структура»; слоты «Преступные сообщества», «Иерархические отношения в преступных сообществах». Фрейм «Быт братвы и ее профессиональная деятельность»; слоты «Профессиональная деятельность, быт и взаимоотношения», «Жилье», «Экипировка и орудия деятельности преступников». Фрейм «Места лишения свободы и их обитатели»; слоты «Места лишения свободы», «Обитатели мест лишения свободы», «Быт в местах лишения свободы».*

5. Компонент, который связывает первичные и метафорические смыслы единиц модели.

6. Дискурсивная характеристика модели, т. е. типичные для соответствующих метафор концептуальные векторы, ведущие эмотивные характеристики, прагматический потенциал модели, ее взаимосвязи с существующими политическими событиями.

7. Продуктивность модели, т. е. способность к развертыванию, и типовые направления развертывания в тексте и дискурсе. Можно вычислить частотность использования модели, сопоставить частотность с учетом стилистических, жанровых и иных признаков текста.

Метафорические модели способны взаимодействовать друг с другом. Метафорическая картина мира – это своего рода система метафорических полей, свойства которых во многом аналогичны свойствам лексико-семантических полей. <...>

Метафорические модели характеризуются:

иерархическим устройством (поля, подполя, лексико-семантические группы, подгруппы, парадигмы). Например, метафорическая модель с исходной понятийной сферой «дом» может входить в более широкую модель «населенный пункт», в составе которой могут быть разные инфраструктуры (дом, мост, улица, переулок);

взаимопересекаемостью, диффузностью. Например, метафорические обозначения, связанные с исходной понятийной сферой «приготовление пищи» можно отнести к понятийной сфере «кухня» (как часть дома), а можно отнести к обширной семантической сфере «Созидание, изготовление»;

полевой организацией. Метафорическая модель имеет центр, ядро, приядерную зону, ближнюю периферию, дальнюю периферию. Для метафорической модели «дом» в ядре окажутся наиболее типичные проявления модели – метафоры, связанные с переосмыслением образов стен, окон, дверей, крыш, спальни, кабинета, коридора, кухни. Приготовление пищи – это дальняя периферия <...>.

Задание 2. Проанализируйте речь политика Ирины Хакамады на заседании Совета по развитию гражданского общества и правам человека (1 октября 2015 г.), обращенную к президенту России В. В. Путину². Какие метафорические модели можно выделить в этом выступлении?

Что бы я хотела сказать? Я считаю, что ближайшие год-полтора являются ключевыми для России, потому что сейчас сомкнулись три самые сложные проблемы во внешней политике и во внутренней. Во внешней политике – это сирийский кризис, украинский кризис, санкции, антисанкции и так далее, внутри – это стагнация и поиски экономического дна в условиях, когда перемешались как

² «Чувствует себя овцой». Хакамада удивила Путина рассказом о среднем классе // Medialeaks.ru : [сайт]. URL: http://medialeaks.ru/2910dalex_hakamada

политические, так и экономические риски. Я прекрасно понимаю, что у вас огромный рейтинг, 85 процентов поддержки среди населения в связи со многими событиями. Но те, кто обеспечивает этот рейтинг, нуждаются в рабочих местах, а рабочие места создают те, кто обладает огромной силой воли в таких условиях работать и рисковать, идти на эти риски и отвечать за свои риски. Таких людей немного. Это и называется на глазах исчезающий наш средний класс. Почему исчезающий? Потому, что уезжают, потому, что родители отправляют детей. Вы об этом знаете.

Я езжу по регионам, и поскольку моя аудитория – именно они, то у меня накопился опыт наблюдений и меня настораживает ситуация, которая сейчас возникла в России. Креативный, свободный, мирный, неагрессивный человек с открытым разумом, обладающий большой культурой, когда он работает в частном секторе или делает бизнес, он, в общем-то, тот homo sapiens, который является сейчас ключевым в условиях экономики, которую мы разворачиваем от ресурсной к импортозамещаемой или, назовем это так, прогрессивной, современной. Но он себя сейчас очень плохо чувствует. Он себя плохо чувствует, ощущает себя жертвой, овцой, с которой снимают последние остатки шерсти.

Во-первых, это связано со здоровьем, потому что импортозапрещение идет быстрее, чем импортозамещение. Особенно это касается серьезных болезней, онкобольных и текущих тоже. То есть чиновничья вертикаль запрещает ввоз оборудования, особенно для людей с тяжелейшими дыхательными болезнями. Ко мне обращаются, ко мне телевидение обращается, чтобы как-то помогли.

В. Путин: Нет таких запретов. Эти товары не входят в список товаров, ограниченных к ввозу в Российскую Федерацию.

В том-то и дело. Правильно, но происходит, знаете, как на Западе, там то же самое: нет запретов на кредитование со стороны некоторых банков, то есть нет людей, которые подходят под эти списки, но все равно, на всякий случай, ограничивают. Начинается волна такого популизма, что «давайте создадим все свое, и у нас все будет хорошо», а человек больше каждый день. И это средний класс волнуется очень серьезно, потому что качество жизни для сред-

него класса является тем уровнем, с которого он готов стартовать и рисковать.

Второе – это поборы. Тоже создается впечатление, что мы много говорим о малом бизнесе, но есть проблемы. Все же понимают, что сбор на капитальный ремонт – это фактически денежный оброк, потому что не каждый дом нужно ремонтировать, никто не знает, когда его будут ремонтировать. Все прекрасно понимают, что, даже когда этот ремонт происходит, каким образом он происходит. Я его пережила дважды и понимала, какие там коррупция, воровство и беспредел. И теперь со всех людей, физических лиц, собирают деньги, которые пойдут в какой-то общий фонд капитального ремонта, и дальше все потерялось в общем фонде. Это понимаете, да? И вы знаете, вроде мелочь, люди, средний класс... А вы знаете, раздражает, потому что люди и так рискуют, и так им тяжело, и, в общем-то, это тоже не приносит никакого удовлетворения в будущем.

И последнее: по поводу развития малого бизнеса. Ну столько говорим! Кто только ни бьется, и столько отчетов позитивных! Но вот поверьте мне, я езжу по регионам и вижу, как там все увядает, вянет, и это очень зависит от губернатора, очень. Если повезло и губернатор готов, идет навстречу, начинают шевелиться, но если не повезло – ничего не происходит. Я не знаю, из центра пойдет такая волна, что захватит остальных.

То есть я заканчиваю одной фразой: креативный человек, может быть, неудобен для власти, может быть, он ее критикует, но только он может создавать реальную конкурентную экономику, современную, без вытягивания государственного бюджета и околачивания вокруг чиновничества. Но этот человек должен видеть и в телевидении аналитические интересные программы, а не бесконечные шоу, он должен спокойно чувствовать себя в любом музее, понимая, что никто не ворвется с криками, что это безобразие, и не снесет все экспонаты только потому, что они кому-то не нравятся. Он должен понимать, что его не будут обирать, а будут его поддерживать и правила игры такие, при которых у него есть какая-то перспектива. Если этот человек в течение этого полутора-года не встанет крепко на ноги и не остановит всех остальных, то

тогда в условиях таких тяжелейших вызовов и ответов на них, как украинский вызов и сирийский, мы потеряем людей, у нас просто никто ничего создавать не будет, останется один «крупняк», госкорпорации, и вы будете с ними разбираться вечно, кто там кому чего должен. Они же кредиты берут большие, а потом вы с ними разбираетесь.

В. Путин: Кредиты?

Да, перекредитованные все. Все крупные госкорпорации и крупные монополии расширяются по нормальной рыночной схеме, они перекредитовываются, они всегда берут кредиты. Но в тот момент, когда экономика валится, наступает час Ч и оказывается, что, если пришли санкции и перекредитоваться невозможно, они идут к вам. Малый бизнес никогда к вам не пойдет, ничего у вас не попросит, все сделает сам, но ему нужна атмосфера, когда он понимает, что креативный, воспитанный, образованный, культурный, неагрессивный человек, воспринимающий мир по-человечески, нужен стране.

Тема 8

СЕМИОТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОММУНИКАЦИИ

Задание 1. Изучите лекционный материал и подготовьте ответы на вопросы:

1. Что такое семиотика, каков ее предмет?
2. Что представляет собой знак?
3. Какова типология знаков?
4. В чем отличия подходов к знаку по Ч. Пирсу и Ф. Соссюру?
5. Каковы методологические аспекты семиотики?

Семиотика – наука о коммуникативных системах и знаках, используемых в процессе общения. Предметом семиотики является обозначенный смысл. Семиотика занимается строением, значением и функционированием знаков (три основных аспекта изучения знака и знаковой системы): синтаксис (синтактика) изучает внутренние свойства систем знаков безотносительно к интерпретации; семантика рассматривает отношение знаков к обозначаемому; прагматика исследует связь знаков с адресатом, интерпретацию знаков теми, кто их использует.

Что такое знак? Обычный объект, не знак, характеризуется самоидентичностью, тождеством с самим собой: $A = A$. Идентификация знака производится через другой объект, называемый значением этого знака. Характер этой идентификации может быть самым различным. Без значения нет знака, без знака нет значения; тем не менее знак и его значения не могут быть отождествлены, это феномены принципиально различного типа. В этом внутренняя парадоксальность знака: $A \neq A$.

С момента своего возникновения (начало XX в.) семиотика представляла собой метанауку, интегративную сферу, так как она опирается на конкретные данные многих наук. Ее опора на понятие

знака вообще позволяет выработать общие принципы в процессах «означивания», закономерности в отношениях знаков, важные для дальнейшего развития различных наук. Например, интересы семиотики распространяются на человеческие коммуникации (в том числе и языковые), информационные, социальные процессы, сферу функционирования и развития культуры, искусство, повседневность и т. д. Она исследует способы передачи информации, свойства знаков и знаковых систем (естественные и искусственные языки, явления культуры, мифа, ритуала), коммуникации в природе (коммуникация в мире животных).

Основателями семиотики называют Ч. Пирса и Ф. Соссюра. Их теоретические разработки предопределили два направления ее развития.

Для Ч. Пирса знак – это конкретный объект, репрезентирующий другой объект. Простые одиночные знаки могут образовывать более сложные комплексы знаков, высказывания, которые в совокупности и образуют язык. Корректное описание знаков и правил их синтаксиса автоматически гарантирует и правильное описание языка. Знак – это семиотически элементарная единица. Такая точка зрения может быть названа атомистической.

Для Ф. Соссюра знак – абстрактный объект, репрезентируемый в звучащей материи (речи); формируют его не его отношения с замещаемым им объектом, а отношения с другими знаками, входящими в ту же систему знаков (то есть язык). Таким образом, предпосылкой существования знака являются другие знаки. Не знак (как у Пирса), а язык является исходной семиотической реальностью, изначальной целостностью, а отдельные знаки – суть производные от структуры языка. Знак Пирса элементарен, знак Соссюра представляет собой комплекс, нерасчленимое единство означаемого и означающего. Для Соссюра исходной является знаковая система в ее единстве и целостности. Такой подход к семиотическим феноменам может быть назван холистическим.

Пирс выделил три основных типа знаков. В основе *иконических знаков*, иконичности, лежат отношения подобия между знаком и обозначаемым им объектом (например, портрет, изображающий

конкретного человека). Сходство не есть отождествление знака с его значением; знак – всегда объект иного типа. Второй тип идентификации знака с обозначаемым им объектом образует *индексальные знаки*. В основе индексальности – реальная связь в пространстве или во времени между знаком и обозначаемым им объектом (например, дорожный указатель, дым как знак огня и т. п.). Третий тип идентификации образует *символические знаки*, в их основе – произвольная, чисто конвенциональная связь между знаком и его объектом. Это может быть договор, традиция или даже простое совпадение (в качестве примера символов обычно приводятся слова естественного языка).

С точки зрения семиотического подхода культура представляет собой огромную информационную знаковую систему, в которой с помощью особых кодов созданы сценарии человеческого поведения, законы социума, религиозные и художественные тексты. В целом всю человеческую культуру можно представить как полиглотичное (многоязыковое) пространство. Именно в культурных знаках человек отбирает и структурирует свои знания о мире и свой опыт. Соответственно разные сферы и типы культуры по-разному производят отбор и структурирование информации. Семиотическое исследование, следовательно, рассматривает все феномены культуры как факты коммуникации, отдельные сообщения которой организуются и становятся понятными в соответствии с определенным кодом. Таким образом, семиотический подход опирается на положение о том, что культура говорит символами и знаками, поэтому, изучая знаковые системы различных культур, можно обнаружить их глубинные смыслы, извлечь ту или иную информацию (например, информацию, которую зашифровал художник в своем произведении, написанном несколько столетий назад).

Семиотический анализ предполагает исследование произведения искусства как знаковой системы, выявление «языка», с помощью которого происходит передача художественной информации (модель коммуникативного процесса Р. Якобсона).

Одним из важных понятий семиотических исследований является понятие культурного кода. Коды – это системы моделирования

мира (в том числе мифы и легенды, знаковые структуры разных искусств), которые создают единую картину, отражающую глобальное видение мира с позиции какого-либо сообщества. Код представляет собой модель, выступающую как основной способ формирования сообщений любого рода, что позволяет их передавать, декодировать (расшифровывать) и интерпретировать.

Как правило, при использовании методики семиотического анализа выделяют культурные, социальные (или социально обусловленные) и идеологические коды. Сообщение, выполняющее эстетическую функцию, реализует «стилевой код», идиолект (авторский код) и др. Сложный, многоступенчатый код или совокупность различных кодов исследователи выделяют при анализе так называемых коммуникативных систем синтетического уровня (театр, музыка, кино, танец, живопись, телевидение). Особенно обширный репертуар кодов свойственен аудиовизуальным сообщениям, так как они строятся с помощью различных выразительных средств многоканального восприятия.

В исследованиях Тартуско-московской семиотической школы (руководитель Ю. М. Лотман) искусство рассматривается как знаковая система, а произведения искусства – как художественный текст, построенный по законам этой системы. Текст – это культурная категория, поскольку основными функциями культуры, по мнению Лотмана, являются мнемоническая (культура – это коллективная память, текст, состоящий из множества текстов), коммуникативная (передача текстов по разным каналам связи) и креативная (создание новых текстов). Текстом может быть все что угодно – и маленький фрагмент, и целая книга, и жизнь человека, и его поведение, и даже сама история, если в них заложена та же семиотическая двойственность, что и в знаке. В широком смысле вся культура является «текстоморфной». Как текст, культура представляет собой определенный комплекс информации, и ее содержание тесно связано со структурой ее внешних (внетекстовых) связей. Например, для текста важна так называемая рама (заглавие, эпиграф, дата, имя автора и т. п.), для культуры в целом также важна связь с внешним по отношению к ней пространством.

В числе лидирующих сфер семиотического анализа – этнолингвистика и этносемиотика. Предметом таких изысканий провозглашаются взаимоотношения между этносом и языком, этносом и способами его организации. Именно поэтому этносемиотика соприкасается с мифологией, историей культуры, этнической историей. Семиотический подход послужил основой формирования направления, которое называют «семиотической, или символической, антропологией» (А. К. Байбурин, А. Л. Топорков и др.) и в рамках которой была разработана методика структурного и ареального изучения обрядности, а также обосновано такое важное понятие, как «семиотический статус» предметов.

Одновременно семиотиков иногда упрекают в схематизации, нарушающей целостность художественного произведения, что представляется справедливой критикой, поэтому и семиотический аспект анализа в сегодняшней (по крайней мере, российской) науке включается в пространство самых разных методологий, дополняя историко-типологическое, системное, сравнительно-историческое изучение культурных и художественных феноменов.

В постструктуралистских (постмодернистских) теориях сложился принцип *интертекстуального анализа*. Здесь анализ направляется не на отношения между элементами внутри текста, а на отношения между элементами внутри «семиотического универсума». Интертекстуальность предполагает, что текст всегда связан с другими текстами, которые представлены в нем в виде цитат, мотивов, аллюзий, поэтому «анализ – это прогулка по тексту» (Р. Барт). Сформировавшись в недрах постмодернизма (Ю. Кристева), интертекстуальный анализ приобрел статус серьезной методологической основы для интерпретации культурных текстов.

Еще одним вектором структурно-семиотического подхода является *дискурсивный анализ*, предполагающий исследование коммуникативного события, соотношений между текстом и дискурсом, который понимается как завершенный продукт коммуникации, ее результат. Дискурсивный анализ осуществляется применительно к самым разным сферам культуры, поэтому говорят об идеологическом, научном, художественном, дневниковом и иных дискурсах.

Таким образом, исследовательские стратегии семиотики разнообразны.

Задание 2. Проанализируйте предложенную Р. Якобсоном модель коммуникации (рис. 9)¹, в которой язык и текст функционируют в качестве двух из шести компонентов. Опираясь на эту модель, попробуйте выделить функции языка применительно к телевидению как форме коммуникации. Приведите примеры телекоммуникационных фактов.

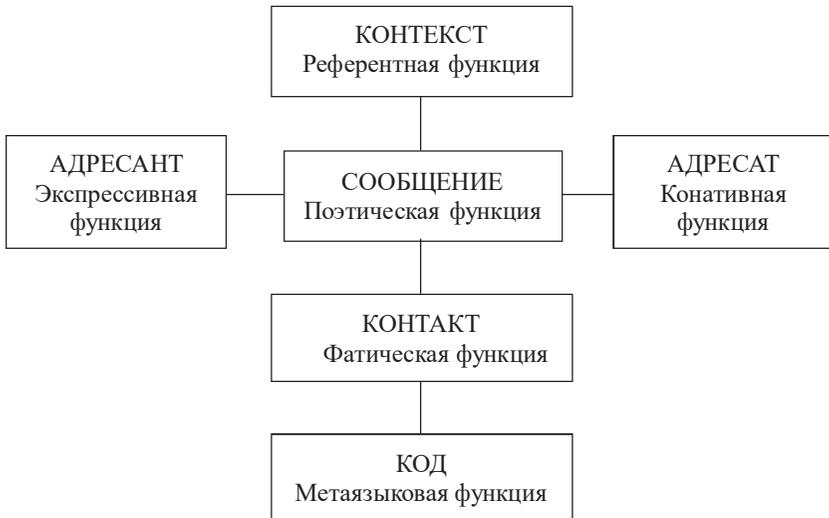


Рис. 9. Модель коммуникации (по Р. Якобсону)

Задание 3. Изучите монографию Г. Е. Крейдлина «Невербальная семиотика. Язык тела и естественный язык»². Подготовьте ответы на вопросы:

1. Что такое невербальная коммуникация?
2. Что изучает невербальная семиотика?
3. Какова структура невербальной семиотики?

¹ Якобсон Р. О. Лингвистика и поэтика // Структурализм: «за» и «против». М., 1975.

² Крейдлин Г. Е. Невербальная семиотика : Язык тела и естественный язык. М. : НЛЮ, 2002.

4. Каковы теоретико-методологические проблемы невербальной семиотики?

5. Что представляет собой кинесика? В чем сходство и различие кинесического и естественного языков?

6. Какова классификация жестов?

7. Приведите примеры коммуникативных жестов.

Задание 4. Познакомьтесь с примером лексикографического описания кинемы, извлеченным из Словаря языка русских жестов³.

ВСПЛЕСНУТЬ РУКАМИ, уходящ.

Часть тела: РУКИ

Активный орган: РУКИ

Физическое описание: жестикулирующий резко приподнимает и несильно разводит руки в стороны, как бы взмахивая ими, после этого руки или возвращаются в исходное положение, или сближаются в хлопке на уровне груди жестикулирующего.

Сопутствующие жесты: мимика жестикулирующего выражает сильную эмоцию: удивление, огорчение или радость.

Толкование: *X* всплеснул руками = Жестикулирующий *X* показывает, что наступление некоторого *P* было для него абсолютно неожиданным, он испытывает по поводу *P* сильную эмоцию *Q*.

Условия употребления: неожиданное наступление некоторой ситуации может вызывать у жестикулирующего различные эмоции – наиболее типичными являются удивление, сильное огорчение, возмущение, страх, отчаяние и, реже, радость.

Жест всплеснуть руками постепенно выходит из употребления в повседневном общении. Он носит несколько театрализованный характер и исполняется по преимуществу женщинами. Возможно и шутливое исполнение этого жеста для имитации излишне эмоционального женского поведения.

Жестовые аналоги: *захлопать глазами, сделать большие глаза, прикрыть рот рукой.*

³ Григорьева С. А., Григорьев Н. В., Крейдлин Г. Е. Словарь языка русских жестов. Москва ; Вена : Языки русской культуры, 2001. Словарная статья приводится с сокращением иллюстраций.

Звуковое сопровождение: для данного жеста типично употребление в сочетании с междометиями и выражениями типа: «Ах, Боже мой!», «Ах ты, Господи!», «Вот не ожидали!», «Да как же это!».

Иллюстрации: *В одной из монашенок, небольшого роста, с худенькими плечами и с черной косынкой на голове, она узнала Олю, хотя Оля, когда уходила в монастырь, была полная и как будто повыше... Софья Львовна подошла к послушнице и через плечо поглядела ей в лицо и узнала Олю. – Оля! – сказала она и всплеснула руками и уже не могла говорить от волнения (А. Чехов, Володя большой и Володя маленький).*

Задание 5. По модели словарной статьи, представленной в задании 4, разработайте словарную статью для любой современной молодежной кинеммы.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Белянин В. И. Социоллингвистика / В. И. Белянин, Л. П. Крысин. М. : Юрайт, 2015.

Гойхман О. Я. Речевая коммуникация : учеб. для студ. вузов, обучающихся по специальностям сервиса / О. Я. Гойхман, Т. М. Надеина. М. : ИНФРА-М, 2006.

Кашкин В. Б. Основы теории коммуникации / В. Б. Кашкин. М. : АСТ, 2008.

Комарова З. И. Методология, метод, методика и технология научных исследований в лингвистике / З. И. Комарова. Екатеринбург, 2012.

Красных В. В. Основы психоллингвистики и теории коммуникации : курс лекций / В. В. Красных. М. : Гнозис, 2001.

Любимов А. Ю. Мастерство коммуникации / А. Ю. Любимов. М. : КСП+, 2002.

Панасюк А. Ю. Формирование имиджа: стратегия, психотехнологии, психотехники / А. Ю. Панасюк. М. : Омега-Л, 2009.

Почепцов Г. Г. Теория и практика коммуникации / Г. Г. Почепцов. М. : Рефл-бук-Ваклер, 2001.

Румянцева И. М. Психология речи и лингвопедагогическая психология / И. М. Румянцева. М. : ПЕР СЭ : Логос, 2004.

Фрумкина Р. М. Психоллингвистика / Р. М. Фрумкина. М. : Образовательно-издательский центр «Академия», 2014.

Шейнов В. П. Убеждающие воздействия. Минск : ХАРВЕСТ, 2010. (Сер. «Библиотека практической психологии»).

Учебное издание

Шалина Ирина Владимировна

СОВРЕМЕННАЯ КОММУНИКАТИВИСТИКА

Практикум

Учебно-методическое пособие

Заведующий редакцией *М. А. Овечкина*

Редактор *В. И. Первухина*

Корректор *В. И. Первухина*

Компьютерная верстка *Г. Б. Головиной*

План изданий 2016 г. Подписано в печать 26.12.16
Формат 60×84/16. Бумага офсетная. Гарнитура Times
Уч.-изд. л. 6,7. Усл. печ. л. 7,44. Тираж 70 экз. Заказ 391

Издательство Уральского университета
620000, Екатеринбург, ул. Тургенева, 4

Отпечатано в Издательско-полиграфическом центре УрФУ
620000, Екатеринбург, ул. Тургенева, 4
Тел.: + (343) 350-56-64, 350-90-13
Факс +7 (343) 358-93-06
E-mail: press-urfu@mail.ru

