СЕДОВ К.Ф. ДИСКУРС КАК СУГГЕСТИЯ: ИРРАЦИОНАЛЬНОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ В МЕЖЛИЧНОСТНОМ ОБЩЕНИИ. – М.: ЛАБИРИНТ, 2011. 336 С.

*Человек, появляясь на свет, мягок и податлив,*

 *а когда умирает – негибок и тверд.*

*Все живые твари, деревья и травы,*

 *когда рождаются, податливы и нежны,*

*а когда умирают, становятся сухими и ломкими.*

*И потому тот, кто мягок и податлив,*

 *идет дорогой жизни,*

*тот, кто негибок и тверд, идет дорогой смерти.*

*Вот почему воин, неустрашимо рвущийся в бой,*

 *найдет свою гибель.*

*Дерево, высокое и крепкое, найдет свой топор.*

*То, что идет вниз – это твердое и крепкое,*

*то, что растет вверх – это мягкое и податливое.*

*Лао-Цзы «Дао Дэ Цзин»*

ПРЕДИСЛОВИЕ

Есть все основания считать, что потребность в общении является врожденной и передается генетически. Большую же часть времени, которое мы тратим на взаимодействие с другими людьми, занимает то, что называют не совсем точным термином «повседневная коммуникация». В центральной части общего массива этой разновидности речевого бытия находится межличностное общение. Само слово «межличностное» показывает, что это то, что происходит между личностями. Иначе говоря, это процесс, участниками которого должны быть как минимум двое людей.

Общаясь с другим человеком, мы не только передаем ему какие-то знания, какую-то информацию. Вольно или невольно мы на него влияем. Уже древние античные мудрецы отмечали воздействующий потенциал речи. Любое слово, обращенное к собеседнику, – вторжение в его внутренний субъективный кругозор. Хотим мы этого или нет, но, живя среди других людей, мы вынуждены так или иначе изменять их оценки, переживания, чувства, мотивы поведения и, в свою очередь, испытывать чужое влияние на себе.

Мы требуем послушания от своих детей, посещения занятий и соблюдения норм поведения на лекциях – у студентов, выполнения должностных обязанностей – у подчиненных. Мы просим разрешения съездить по нужному нам делу у руководства, денег в долг – у богатого соседа. Мы убеждаем сына (дочь) поступать на престижный факультет в вуз, жену – приобрести новую иномарку взамен старенькой шестерки. И т.д. и т.п. Принуждение и убеждение – распространеннейшие способы воздействия в межличностном общении. Но – отнюдь не единственные. Первый строится на насилии, второй – на апеллировании к разуму. И в том, и в другом случае влияние протекает на уровне сознания, когда желания субъекта общения очевидны.

Однако, наряду с осознаваемыми способами воздействия, в повседневной коммуникации присутствуют и скрытые импульсы, действие которых протекает на иррациональном уровне. Как показывают многочисленные наблюдения, в межличностном воздействующем дискурсе огромную роль играет то, что не контролируется нашим разумом. В реальном пространстве речи рациональная передача информации, как равно и убеждение, апеллирующее к разуму собеседника, составляет лишь видимую часть айсберга – целостного континуума межличностного общения. Внизу, под водой, невидимый глазу, располагается недоступный сознанию огромный массив помимовольных стимулов, неосознанных реакций, подсознательных мотивов, которые находят выражение в таких социально-психологических феноменах, как тщеславие, хвастовство, зависть, манипуляция, косвенная агрессия и мн. др. Все эти проявления в той или иной мере имеют отношение к внушению (суггестии).

Понять скрытые механизмы, заставляющие идти процесс межличностного общения в каком-то причудливом направлении, – чрезвычайно увлекательно и поучительно. При этом знание этих суггестивных законов влияния имеют не только теоретический, но сугубо практический смысл: они дают человеку новые возможности в построении отношений с другими людьми, открывают тайные технологии управления человеком.

Расскажу две довольно правдивые истории.

В одной большой стране проходили выборы президента. В ней уже был Президент, точнее президент этой страны уже отмотал один срок. И ему хотелось, чтобы его избрали еще раз. Задача была очень трудной. За время первого правления Президента были проведены непопулярные экономические реформы, в результате которых народ стал хуже жить; по вине Президента в стране возникли локальные войны и т.д. Казалось, шансов на победу у нашего героя не было никаких. Однако, в отличие от своих предшественников, Президент был не только умным, но и хитрым политиком; он доверял профессионалам. Глава страны пригласил к себе психолингвистов и социальных психологов и поставил перед ними задачу. Специалисты по воздействию разработали концепцию рекламы; сценаристы написали серию сценариев, режиссеры с актерами сняли несколько роликов; рекламы показали зрителям. И Президента избрали на второй срок…

История вторая.

В одном крупном университете, в диссертационном совете была защита кандидатской диссертации. Молодая красивая женщина защищала диссертацию по филологическим наукам. Защита прошла, как это принято обычно говорить, блестяще. А потом, в соответствии с традицией был банкет. На банкете произносили тосты, поднимали бокалы и пили шампанское за успех молодого ученого. Но вдруг во время одного из тостов виновница торжества разрыдалась и выбежала из банкетного зала… По воле случая за банкетным столом оказался специалист по теории воздействия. Он решил узнать причину переживаний девушки и вышел вслед за ней в коридор.

Состоялся дружеский разговор, из которого стало ясно, что жизненная драма диссертантки заключается в невозможности совмещать научно-производственную и личную сферы жизни. Что за три года аспирантуры она «ничего, кроме библиотеки и компьютера не видела», что через три дня ей лететь в далекий сибирский город, где ей уже готово место преподавателя и заместителя декана, а личная жизнь «накрылась медным тазом». Кроме того, девушка поведала о том, что она не только времени на личную жизнь не имеет, но даже не знает как взяться за дело, как познакомиться с понравившимся ей мужчиной и т.п.

В ходе доверительной беседы, находясь под воздействием неформальной атмосферы, ученый-психолингвист дал своей собеседнице два совета. Два совета о том, как воздействовать на мужчин, как нравиться мужчинам. Они вернулись в банкетный зал, праздник продолжился…

Прошло время. Новоиспеченный кандидат наук улетел в родной сибирский город. А через месяц, рано утром в квартире психолингвиста раздался телефонный звонок. Молодой женский голос весело заявил:

– Вы знаете: а я из-за Вас, кажется, замуж выхожу!

Выяснилось следующее. Отправляясь на родину, в аэропорту Домодедово девушка вспомнила свой банкетный разговор. Оглядевшись, она обнаружила, что есть у нее попутчик – молодой человек приятной наружности лет тридцати. «Дай-ка я попробую», – подумала героиня нашего рассказа. <…>

Когда пассажиры покидали самолет, молодой человек упал к ногам своей спутницы:

– Мне еще никогда не было так легко в общении с девушками! – воскликнул он. – Не может быть, чтобы наша встреча – случайность!

Через полтора месяца они поженились…

Какие механизмы суггестии президент использовал в своей политической рекламе? Как девушке удалось так быстро и легко покорить сердце молодого человека и выйти замуж? Ответы на эти вопросы – в дальнейшем повествовании. В тех главах, когда у нас пойдет речь о манипуляции и актуализации в повседневном общении. Как понимает умный читатель, автор приводит эти реальные истории, чтобы уже в предисловии продемонстрировать возможности воздействия, манипулирования сознанием.

Книга «выросла», главным образом, из лекционного курса, который я в течение вот уже пятнадцать лет читаю в самой разнородной аудитории. Сюда же вошли материалы коммуникативного тренинга «Сценарное перепрограммирование коммуникативных черт характера», который еще известен под несколько претенциозным названием «Семь шагов профессора Седова». Семь – потому что он состоит из семи занятий, к ходе которых участник тренинга меняет свою жизненную программу, избавляясь от негативных коммуникативных черт характера, обретая новые возможности в межличностном общении. Должен сказать, что внимательный читатель сможет получить эти возможности – умения на иррациональном уровне воздействовать на других людей, – приобщаясь не только к законам межличностной суггестии, но и к практическим моделям их применения в реальном каждодневном общении.

Написанная в жанре монографии книга в способе изложения знаний несет в себе отпечаток лекционной и тренинговой манеры: в ней много иллюстративных примеров из обыденной повседневной коммуникации и рекомендаций для практического использования. Стремление к популяризаторству обусловлено тем, что основная проблема, представленная в тексте, находится в междисциплинарном пространстве, а автор свои размышления хотел сделать максимально понятными представителям разных наук.

В предисловии принято благодарить всех, кто способствовал написанию книги. Я тоже приношу слова искренней благодарности коллегам (психологам, лингвистам, социологам), общение с которыми служило пусковым толчком для появления некоторых идей, нашедших выражение в книге. Таких людей слишком много, поэтому я не рискну назвать всех поименно: вдруг забуду кого-либо – будет обида.

Но вот о ком не могу забыть – это студенты и студентки (психологи, филологи, историки, социологи, дефектологи и др.), которые слушали мои лекции. Огромное спасибо вам, за ваши вопросы, за ваши улыбки, за ваши умные, заинтересованные глаза. Вы даже не представляете себе ту меру положительных эмоций, количество психологических поглаживаний, которые вы подарили автору.

*Всем вам, ребята и девушки, кто умеет «гениально слушать», я посвящаю свою книжку*.

Глава 1

ДИСКУРС КАК ПРОСТРАНСТВО

ВЗАИМОВОЗДЕЙСТВИЯ

* 1. Суггестивная модель межличностного общения

*Общая теория речи, психолингвистика, психология и физиология речи не уделяют суггестии сколько-нибудь существенного внимания, хотя можно полагать, это как раз и есть центральная тема всей науки о речи, речевой деятельности, языке.*

 *Б.Ф. Поршнев*

Итак, мы начинаем разговор об особенностях межличностного повседневного общения. Дадим рабочее определение основного объекта нашего повествования.

Под межличностным общением мы понимаем вербальное и невербально-знаковое сопровождение социального взаимодействия двух или нескольких людей, между которыми возникают психологический контакт и социально-психологические отношения.

Более узким понятием выступает межличностная коммуникация – взаимный обмен субъективным опытом людей, вступающих в межличностное общение.

Ядерной формой подобного явления следует считать общение, реализуемое в едином хронотопе, т.е. когда время и пространство участников коммуникации совпадают. Это, прежде всего – устная речь. Однако на периферию изучаемого феномена можно поместить такие важнейшие проявления межличностного взаимодействия, как разговор по телефону, переписка (почтовая, эсэмэс-коммуникация), общение в интернете и мн. др. Мы не ограничиваем рассмотрение межличностного взаимодействия лишь формами устной речи, а включаем в него и некоторые проявления коммуникации письменной с ее обширными невербальными возможностями.

Как совершенно справедливо пишут В.Н. Куницына, Н.В. Казаринова и В.М. Погольша [2001], теория межличностного общения – должна формироваться в междисциплинарном пространстве, объединяя усилия разных наук, в кругозор которых входит человек, рассматриваемый в его важнейшей ипостаси – способности говорить и мыслить. Но вот тут-то и возникает основная трудность: представители разных наук и научных направлений не могут, а часто – не хотят договориться, не желают выйти за пределы своей научной вотчины в соседние области. Возникает парадокс: специалисты по теории общения всячески стремятся избегать контактов с собратьями по разуму из соседних наук.

Когда-то на процесс коммуникации обратили внимание представители точных наук. Свою знаменитую модель теории передачи и обработки информации американский математик Клод Элвуд Шеннон создал в 40-е годы 20-го века. Она поначалу включала в себя пять элементов: источник информации, передатчик, канал передачи, приемник и конечную цель. После того, как модель получила распространение, возникла необходимость некоторой ее переработки для того, чтобы объяснить ею разнообразные виды взаимодействия. В усовершенствованном виде она состояла из шести компонентов:

**источник – кодирующее устройство – сообщение – канал – декодирующее устройство – приемник.**

Позже к названным шести Шеннон добавил категорию **шума** – внешние факторы, которые искажают сообщение, нарушают его смысловую целостность и возможность его восприятие приемником.

В лингвистику линейную модель ввел русско-американский лингвист Роман Осипович Якобсон, который представил ее в несколько иных категориях:

**адресант** речевого общения в момент **контакта** передает **адресату сообщение**, закодированное посредством **кода**, который используется для декодирования смысла. Сообщение существует в определенном **контексте**.

Представленная выше модель получила название линейной информативной (см.: [Бескова 2007; Куницына и др. 2000; Кашкин 2003] и мн. др.). Ее привлекательность состояла в возможности алгеброй гармонию (то бишь, речевую деятельность людей) проверить. Поначалу она имела однонаправленный характер: от адресанта – к адресату. Попытки применить ее к реальному межличностному общению привели ученых к необходимости включить в нее обратную связь. При таком подходе повседневная коммуникация предстает в виде взаимодействия (интеракции). Так появилась информативная интерактивная модель, которая общение рассматривает как цепочку речевых выступлений, где происходит поочередная смена коммуникативных ролей: автор становится слушателем и наоборот.

Информативная модель изображает речь как цепь дискретных актов, где информация поочередно передается как вещи из рук в руки. Подобный образ больше отражает разные формы технической коммуникации, например, телеграфной связи. Многообразие нюансов человеческого общения он показать не в состоянии. Действительно, вступая в межличностные отношения, мы очень часто не передаем информацию, а выражаем эмоции или стремимся как-то воздействовать на собеседника.

Представим ситуацию: мужчина встречает молодую женщину:

– Ты потрясающе хорошо выглядишь! – говорит он ей.

Какую информацию он передает в общении? Ничего нового его собеседница не услышала: утром она смотрела в зеркало и знает о своей неземной красоте…

Конечно, психологи не могли относиться к вышеприведенным концепциям всерьез. Как равно и языковеды. Шаг в понимании психологической природы общения делает так называемая интенциональная модель коммуникации. Термин образован от слова «интенция» – направленность, понимаемая как цель, намерение. Коммуникативная цель обозначается словосочетанием иллокутивная сила. Реализация цели лежит в основе речевого (или коммуникативного) акта. Иными словами, в межличностном общении мы не только передаем информацию, но и реализуем коммуникативную цель (например, вопроса, побуждения, одобрения, порицания и т.п.) (подробнее см.: [Арутюнова 1999; ван Дейк 1989; Кибрик 1992; Новое в зарубежной ... 13. 1982; Новое в зарубежной ... 16. 1985; Новое в зарубежной ... 17. 1986; Новое в зарубежной ... 18. 1986; Моделирование языковой деятельности ... 1987; Падучева 1996, Формановская 2007] и др.).

Понимание межличностного общения как взаимодействия привело создателей интенциональной модели к разработке учения о речевом акте, который выступает в качестве минимальной единицы коммуникации. Речевой акт – это слепок с коммуникативной ситуации, которая воплощает в себе знаковое (словесное и несловесное) оформление социального взаимодействия людей. Его можно представить в виде арены взаимодействия трех участников коммуникативной ситуации: говорящего (автора текста), слушателя (адресата текста) и той реальности, которая находит отражение в высказывании. Прагмалингвистическое исследование ориентировано, с одной стороны, на выявление особенностей авторской интенции, т.е. «субъективного эмоционального оценивающего отношения говорящего к предметно-смысловому содержанию своего высказывания. В разных сферах речевого общения экспрессивный момент имеет разное значение и разную степень силы, но есть он повсюду: абсолютно нейтральное высказывание невозможно» [Бахтин 1996: 188]. Другой, не менее значимой, характеристикой строения речевого акта выступает фактор развернутости на слушателя. «Существенным (конститутивным) принципом высказывания является его обращенность кому-либо, его адресованность. <...> Кому адресовано высказывание, как говорящий (или пишущий) ощущает и представляет себе своих адресатов, какова сила их влияния на высказывание – от этого зависит и композиция и в особенности стиль высказывания» [там же: 200].

Стремясь преодолеть атомарность концепции, прагмалингвистика перешла от единиц микроуровня к целостным речевым сообщениям – дискурсам. От изучения единичных речевых актов прагматика приблизилась к необъятному континууму реальной коммуникации. Этому способствовало возникновение и интенсивное развитие у нас и за рубежом так называемой антрополингвистики, которая постаралась, во-первых, вывести ученых из душных кабинетов и обратить к речевой действительности, а во-вторых, вернуть языковедение в лоно гуманитарных наук, обратив к общему для всех гуманитариев объекту – человеку (в его способности к коммуникации).

Обращение к реальной коммуникации привело к интеграции различных гуманитарных сфер: к объединению усилий психологии, социологии и неолингвистики.

Однако же филология – древнейшая из гуманитарных наук – стала потихоньку расползаться, образуя в смежных территориях отрасли знаний, которые претендуют на статус самостоятельных наук. Ярким примером такого образования становится психолингвистика, представляющая сейчас одну из наиболее интенсиво развивающихся исследовательских сфер. За недолгие годы своего существования эта молодая отрасль знаний сумела накопить огромный по объему и многообразный по качеству багаж научных достижений – гипотез и концепций, результатов экспериментов и наблюдений и т.п. Возникнув на магистральном направлении развития мировой гуманитарной мысли, стимулируемая практическими нуждами психологии, педагогики, неориторики, медицины и т.п., она не только сумела «оттоптать» себе суверенное научное пространство, но и год за годом все настойчивее продолжает расширять пределы своей территории. К настоящему моменту отечественная психолингвистика все отчетливее осознает себя самостоятельной наукой, наукой со своим и только ей свойственным предметом изучения, методами, кругом проблем и исследовательских задач, которые намечают границы, отделяющие ее от смежных областей. Психолингвистика – научная отрасль, которая тяготеет к психологии и изучает коммуникативную компетенцию в индивидуально-психологическом аспекте. Несмотря на свою молодость, эта сфера науки имеет достаточно внятно определенный предмет; она оперирует категориями (языковое сознание, речевое мышление, речевая деятельность, речевое поведение и т.п.), которые отличают ее от других смежных областей.

Было бы безответственным утверждать, что к нынешнему моменту облик отечественной психолингвистики имеет четкие контуры внешнего и внутреннего разграничения, что окончательно разработан и упорядочен ее категориальный и терминологический аппарат и мн. др. Но в то же время не следует преувеличивать степени их аморфности и релятивизма. Более того, наличие разных точек зрения, противоречий и т.п. создает особую романтическую атмосферу, когда глянцевый блеск устоявшихся истин еще не способен затмить яркого света новых научных идей. На фоне таких «пожилых» наук, какими выглядят языкознание и психология, психолингвистика смотрится юным растущим созданием, черпающим энергию для своего развития из противоборств и столкновений различных концепций.

Другая научная область, которая пытается отпочковаться от филологии и завоевать свою суверенность, чаще называется речеведением, но более правильно ее называть социологией речи. Она образует свою вотчину на стыке с социальной психологией и социологией. При этом ее формирование проходит под влиянием двух научных сил: с одной стороны – это западная прагмалингвистика, а с другой – наша отечественная традиция, в которой наиболее весом голос Михаила Михайловича Бахтина, создателя целостной философии культуры, частью которой выступает учение о коммуникации. «Речевое сознание говорящих, – писал Бахтин, – в сущности, с формой языка как такой и с языком как таким вообще не имеет дела. В самом деле, языковая форма, данная говорящему <…> лишь в контексте определенных высказываний, дана, следовательно, лишь в определенном идеологическом контексте. Мы, в действительности, никогда не произносим слова и не слышим слова, а слышим истину или ложь, доброе или злое, важное или неважное, приятное или неприятное и т.д.» [Бахтин 2010: 63-64].

Иными словами, для продуктивного исследования речи – процесса и результата повседневной (в широком смысле этого слова) коммуникации – необходимо сменить точку зрения, танцевать, говоря фигурально, не от языка, а от социальной реальности, от закономерностей социального взаимодействия людей. И тогда сразу проявляют себя пограничные с речеведением науки, способные питать его энергией своих достижений – социология и социальная психология. Однако продолжим цитирование М.М. Бахтина.

«Организующий центр всякого высказывания, всякого выражения, – указывал наш великий соотечественник, – не внутри, а вовне: в социальной среде, окружающей особь [Выделено мной – К.С.] (…) Всякое высказывание, как бы оно ни было значительно и закончено само по себе, является лишь моментом непрерывного речевого общения (жизненного, литературного, познавательного, политического). Но это непрерывное речевое общение само, в свою очередь, является лишь моментом непрерывного всестороннего становления данного социального коллектива. Отсюда возникает важная проблема: изучение связи конкретного взаимодействия с внесловесной ситуацией, ближайшей, а через нее и более широкой. Формы этой связи различны, а в связи с той или иной формой различные моменты ситуации получают различное значение (так, различны эти связи с различными моментами ситуаций в художественном общении или общении научном). Никогда речевое общение не сможет быть понято и объяснено вне этой связи с конкретной ситуацией [Выделено мной – К.С.]. Словесное общение неразрывно сплетено с общениями иных типов, вырастая на общей с ними почве производственного общения. Оторвать слово от этого вечно становящегося, единого общения, конечно, нельзя. В этой своей конкретной связи с ситуацией речевое общение всегда сопровождается социальными актами неречевого характера (трудовыми актами, символическими актами ритуала, церемонии и пр.), являясь часто только их дополнением и неся лишь служебную роль» [там же: 85-86].

Психолингвистика и социология речи каждая со своей стороны подошли к феномену межличностного общения. Выход в безграничное пространство реальной коммуникации заставил ученых сменить исследовательский ракурс: от лабораторных препарирований минимальных единиц коммуникации – речевых актов, предложений и т.п. – они с неизбежностью обратились к живому телу общения, существующего в пространстве и эволюционирующего во времени. Это тело состоит из элементарных клеток; они складываются в более сложные и объемные функциональные системы, которые тоже живут, развиваются, отмирают или перетекают в иные формы коммуникативной жизни.

Основная единица макрообразования получила наименование «дискурс», слово, которое во многих европейских языках обозначает «речь». Теория дискурса активно формируется на стыке нескольких наук, прежде всего: философии, психологии, социологии, лингвистики. Термин «дискурс» сейчас стал чрезвычайно модным в нашей и зарубежной науке о человеке, а различные словосочетания с определением «дискурсный» или «дискурсивный» широко используются учеными самой разнообразной ориентации: дискурсивная лингвистика, дискурсивная психология, дискурсное мышление, дискурсивная компетенция и т.д. Войдя в активный лексикон гуманитариев, термин *дискурс*, как и следовало ожидать, учеными употребляется в нетождественном значении. Не ставя своей задачей детального анализа многообразия точек зрения, мы отсылаем читателя к работам, посвященным этой проблеме (см., например: [Арутюнова 1990, 1998; Борботько 2001; Карасик 2002; Макаров 2001; Седов 2004]). Большинством ученых дискурс понимается как текст, опрокинутый в жизнь, как речевое произведение, которое рассматривается в полноте его когнитивных и коммуникативных функций. В своей книге для определения термина дискурс мы используем следующую дефиницию: дискурс – это запечатленный в вербальных и невербальных знаках процесс социального взаимодействия людей.

Дискурс – многоаспектный феномен, который отражает в себе основные стороны человеческого общения.

Во-первых, это целостное речевое произведение, которое имеет определенное коммуникативное здание, смысл.

Во-вторых, дискурс отражает результат коммуникативной деятельности, он имеет знаковую завершенность (где сочетаются вербальные и невербальные компоненты) и строится на основе определенных структурных моделей.

В-третьих, в нем запечатлен процесс развития отношений между собеседниками.

В-четвертых, он базируется на скрытых (латентных) механизмах порождения и понимания речи.

В-пятых, он приспособлен к разным ситуациям социального взаимодействия людей.

Наконец, в-шестых, он отражает индивидуальные особенности речевого поведения участников взаимодействия: от этнокультурных до индивидуально-личностных.

Разные аспекты изучения дискурса образуют особые направления дискурсологии. В своей объективности он напоминает многогранный кристалл, стороны которого способны отражать различные особенности речевого поведения: формально-структурную, статусно-ролевую, национально-этническую, социально-типическую (речежанровую), речемыслительную, и мн. др. Каждая из граней рассматриваемого феномена может стать основанием для выделения особого раздела в общей теории дискурса.

Одной из задач, которые стоят перед специалистами по коммуникации, становится исследование материально-знакового воплощения речевого целого. В реальной коммуникации дискурс строится не только на основе вербальных средств национального языка. Не меньшую роль в организации межличностного общения играют невербальные компоненты, к числу которых следует отнести и такие динамические знаковые элементы как жест, интонация, мимика, и статические паралингвистические компоненты письменного текста. Более того, любое средство формирования образа говорящего в глазах собеседника (одежда, украшения и т.п.) может приобретать знаковую функцию и тем самым становиться материалом построения межличностного дискурса.

Запечатлевая в себе процесс социального взаимодействия людей, дискурс отражает особенности этого взаимодействия: его структура гибко приспосабливается к сферам, которые он обслуживает. Каждый социальный институт, предполагающий определенный порядок взаимодействия членов социальной группы, имеет свои стратегии и тактики построения межличностного общения; он структурируется теми задачами, которые выполняют те или иные ситуации взаимодействия. Так, один набор речевых средств содержит военный дискурс, другой – медицинский, педагогический, юридический, религиозный и т.п. Совершенно на иных основаниях строится персональный бытовой дискурс (подробнее см.: [Анисимова 2000; Бейлинсон 2009; Борисова 2001; Карасик 2004; Шейгал 2000] и др.).

Другой аспект изучения дискурса – динамический; он предполагает рассмотрение скрытых (латентных) механизмов речевого мышления, которые лежат в основе, с одной стороны, формирования речевого произведения, а с другой – понимания речи (подробнее см.: [Горелов, Седов 2010; Зимняя 2001; Жинкин 2009; Леонтьев 1997] и др.).

Антропоцентрический пафос гуманитарной науки заставляет увидеть в дискурсе индивидуальный облик человека. В этом смысле дискурс – отражение многообразных форм и особенностей речевого поведения индивидуального пользователя языком. Своеобразие дискурса конкретной личности позволяет составить ее уникальный речевой портрет, понять неповторимость коммуникативной компетенции человека говорящего (см.: [Карасик 2009; Седов 2008а]).

В отечественной лингвопрагматике довольно широкую популярность получила концепция Т.Г. Винокур [1993], которая все формы речевого поведения (а фактически – дискурса) сводит к двум полюсам – информатики и фатики. Информатика понимается как коммуникация, имеющая целью сообщение чего-либо. Фатика – речевое поведение, которое имеет целью само общение. Основной фатической установкой выступает удовлетворение потребности в принадлежности к социуму, которая проявляется в разговоре «ни о чем».

Мысли Т.Г. Винокур развил и положил в основу своей концепции один из крупнейших отечественных специалистов по теории речевых жанров (о которой у нас пойдет речь чуть позже) В.В. Дементьев [2006, 2007, 2010]. По мнению ученого, все жанры речи (модели вербального и невербального оформления типических ситуаций социального взаимодействия) тяготеют либо к информатике, либо – к фатике. При этом в поле фатического общения существуют нейтральные коммуникативные ситуации (*болтовня, шутка, анекдот*) и ситуации, которые либо улучшают тональность общения (*похвала, комплимент, лесть* и т.п.), либо, напротив, ухудшают (*ссора, оскорбление* и т.п.). Идеи, высказанные В.В. Дементьевым, когда-то разделял и автор настоящей книги. Более того, Вадим Викторович – мой соавтор и соратник в антрополингвистике. Должен сказать, что концепция ученого, в целом, у меня возражений не вызывает. Но в отношении бинарной оппозиции информатика / фактика я должен высказать коллеге принципиальные возражения.

Разделение всего пространства повседневного дискурса, во-первых, неоправданно расширяет смысловое поле «фатика». Трудно согласиться с тем, что *спор, ссора, инвектива, комплимент* – это речь, которая строится ради общения. Во-вторых, полностью игнорируется важнейшая функция межличностного общения – функция воздействия. Таким образом, я к уже названным полюсам предлагаю добавить третий – воздействия. Схематически это можно представить следующим образом.

Схема 1

ИНФОРМАТИКА

**МЕЖЛИЧ-**

**НОСТНЫЙ**

**ДИСКУРС**

 ФАТИКА ВОЗДЕЙСТВИЕ

Отдавая дань информативным моделям межличностного общения, мы не должны забывать, что одна из функций дискурса – передача информации от одного участника коммуникативного акта – другому. В своем речевом произведении говорящий довольно часто сообщает собеседнику смысл, которого тот не знает. Это – фундаментальная цель общения, присутствие которой никто не оспаривает. Фатика – также важнейшая составляющая нашего речевого бытия. Очень часто люди вступают в коммуникацию ради самой коммуникации, чтобы ощутить себя частью социума. Но, наряду со стремлением передать информацию и реализовать желание бессодержательно пообщаться, мы воздействуем на другого человека: побуждаем его к поступку, влияем на его мировоззрение, изменяем его эмоционально-психологическое состояние и т.п. Именно воздействующий дискурс выступает объектом рассмотрения в нашей книге.

Воздействие как социально-психологический феномен выводит нас в сферу психологии влияния, которая к настоящему времени накопила довольно большой багаж разноречивых концепций. К числу форм воздействия относят и просьбу, и приказ, и совет, и убеждение, и внушение, и похвалу, и угрозу, и требование, и заражение, и подражание и т.п. [Ильин 2009: 90-130]. Весь этот бессистемный ряд примеров можно свести к трем фундаментальным проявлениям влияния одного человека на другого: принуждение, убеждение и внушение (см.: [Резнаков 2001: 368]).

В основе принуждения лежит насилие, прямое или косвенное, в ходе которого предполагается безоговорочное подчинение. Объект такого воздействия должен выполнить указанные ему действия, не вдаваясь в критический анализ мотивов поведения. Основной иллокутивной силой принуждения выступает либо превосходство (физическое – угроза; статусно-административное – приказ; интеллектуальное – совет и т.д.), либо чувство сострадания (просьба).

Однако наиболее важными формами воздействия одного человека на другого в межличностном общении следует считать убеждение и внушение. Крупнейший отечественный физиолог М.В. Бехтерев в своей знаменитой работе «Внушение и его роль в общественной жизни» писал: «Словесное убеждение обыкновенно действует на другое лицо силой своей логики и непреложными доказательствами» [Бехтерев 2001: 25].

Убеждение – предмет неориторики, или теории речевого воздействия, развитие которой в нашей стране сейчас происходит довольно успешно (см.: [Иссерс 2008; Михальская 2007; Панасюк 2002, 2002а, 2007; Стернин 2001] и др.). В основе этого подхода лежит теория аргументации, цель которой – разработка системы способов воздействия на разум собеседника. Искусство убеждения должно опираться на механизмы формальной логики, знание которых позволяет непреложно доказать правдивость или ложность тех или иных знаний. Сопоставляя истинные суждения, специалист по неориторике может выводить третье – умозаключение, которое может быть весомым аргументом в споре или дикуссии, т.е. средством воздействия.Разум, интеллект, логическое мышление – вот к чему апеллирует система доказательств истинности или ложности чего-либо.

Однако практики речевого воздействия довольно скоро поняли, что доказать не всегда = убедить. Не всякое доказательство (даже если оно монолитно, с точки зрения формально-логических законов) человек принимает с готовностью.

Возьмем ситуацию. Некто совершил подлый поступок. Его собеседник построить умозаключение:

Подлость совершают только подлецы.

Ты совершил подлость.

Стало быть, ты – подлец.

Но человек возражает своему обвинителю: «Да, я совершил подлость. Но это было – в субботу. Возможно, по субботам я бываю подлецом. А вот по пятницам, я, может, благороднее тебя бываю…»

В психориторике А.Ю. Панасюка присутствует учет иррациональных составляющих межличностного общения. «Убеждающая коммуникация, – по мнению исследователя, – это вид общения с целью изменения в той или иной степени системы ценностей человека в ситуации его противодействия этим изменениям» [Панасюк 2007: 14]. В своих построениях Панасюк обращается не только к рациональному уровню коммуникативного воздействия, но и к сфере бессознательных реакций и импульсов. Главную проблему психориторики он видит в том, «как превратить желание индуктора в желание реципиента» [там же: 16].

Называя свою модель убеждающей, Панасюк в своих построениях выходит за пределы рационального воздействия, параллельно с которым происходит взаимодействие на помимовольном, бессознательном уровне. Схематически межличностное воздействие можно представить следующим образом (см. схему 2) .

Схема 2

убеждение

коммуникант 2

коммуникант 1

суггестия

В межличностном воздействующем дискурсе огромную роль играет то, что не контролируется нашим разумом. Иррациональные формы воздействия в той или иной степени имеют отношение к внушению (суггестии).

Как справедливо отмечал В.М. Бехтерев, «внушать – значит более или менее непосредственно прививать к психической сфере другого лица, идеи, чувства, эмоции и другие психофизические состояния, иначе говоря, воздействовать так, чтобы по возможности не было места критике и суждению; под внушением же следует понимать непосредственное прививание к психической сфере данного лица идеи, чувства, эмоции и других психофизически состояний, помимо его «я», т.е. в обход его сознающей и критикующей личности» [Бехтерев 2001: 24]. Это определение, данное почти сто лет назад, ничуть не устарело. Мы берем его в качестве рабочего для обоснования нашей концепции.

Суггестия лежала в основе речевого мышления первобытного человека, названного Л. Леви-Брюлем пра-логическим. Одной из наиболее ярких форм проявления суггестии в первобытном мире была магия – первичная, донаучная система организации взаимодействия человека и окружающего его мира. Миллионы лет суггестия служила цели сохранения целостности коллектива. В доцивилизованном обществе средством сохранения социума были нормы поведения, стереотипы, предрассудки, запреты, традиции, мифы и ритуалы. Именно они и служили основным суггестивным фактором. «Главная задача суггестии в доцивилизованном обществе, – пишет Н.Д. Субботина, – в ограничении проявления свободы воли первобытного человека. Сама по себе она была как бы безличной: не существовало вначале таких людей, которые осуществляли бы ее преднамеренно, однако субъект у нее все же был, им являлся коллектив в целом, также, кстати, не осознававший полностью цели своих действий» [Субботина 2007:24].

Огромную роль внушения (суггестии) в истории человечества показал крупнейший отечественный палеопсихолог и культуролог Борис Федорович Поршнев. Представление о суггестии как силе, которая позволила первобытному человеку выделиться из мира природы, лежит в основе его фундаментальной концепции «начала человеческой истории», которая была создана ученым в 70-е годы прошлого века. Осмысление и разработка глубоких и содержательных идей нашего великого соотечественника – дело будущего. Нас в ней интересует то, что, по мысли Поршнева, центральной функцией речи была отнюдь не передача информации, а задача реализации контрсуггестии, т.е. способности противостоять воздействию. Ученый считал, что важным шагом в происхождении человека является «выделение в речевом общении, второй сигнальной системе, как ядро функцию внушения, суггестии. Тем самым ядро находится не внутри индивида, а в сфере взаимодействия между индивидами. <…> Внушение и есть явление принудительной силы слова. Слова, произносимые одним, неотвратимым, «роковым» образом предопределяют поведение другого, если только не наталкиваются на отрицательную индукцию, контрсуггестию, обычно ищущую опору в словах третьих лиц или же оформляющуюся по такой модели. В чистом виде суггестия есть речь минус контрсуггестия» [Поршнев 2009: 164-165].

В дальнейшем мы более подробно рассмотрим социально-психологические и нейрофизиологические проявления суггестии в поведении и мышлении современного человека. Здесь же мы ограничимся констатацией того, что созданная в течение миллионов лет система архетипов коллективного бессознательного не исчезла из культуры и образует особый слой сознания наших современников. Именно этот слой – база для возникновения иррациональных форм воздействия в повседневном дискурсе. Они составляют основу суггестивной модели межличностного общения, в центре которой стоят малоконтролируемые (или – совсем неподконтрольные) разумом феномены психики, которые на эмоционально-мотивационном уровне проявляют себя в социальном взаимодействии людей.

Внушение в речевом поведении современных людей проявляет себя в моноголиких формах. Оно может эксплуатировать древнейшие механизмы пралогического мышления, когда субъект суггестии (например, ребенок) воздействует на коммуникативного партнера бессознательно. Однако возможно и совершенно сознательное манипулирование другим человеком, которое апеллирует к его комплексам, базируется на таких мотивационных проявлениях, как самолюбие, хвастовство, зависть, высокомерие и т.п. Наконец, суггестия в межличностном общении может протекать и в рамках цивилизованного кооперативно-актуализаторского взаимодействия и т.д.

Выходя в пространство повседневного дискурса, мы сталкиваемся с необходимостью понимания способов его структурирования, понимания природы речевой системности, которая принципиально отличается от системности языковой. Для понимания суггестивной природы межличностного общения в качестве «рабочих» концепций семиотики речи мы возьмем статусно-ролевую и речежанровую модели дифференциации общего континуума повседневного общения.

1.2. Статусно-ролевая природа повседневного дискурса

*– Машенька, я вас обожаю! Я просто схожу с ума!*

 *– Слава богу, наконец-то вы заговорили, как нормальный...*

*(из разговора)*

Правила, по которым, хотят они этого или нет, вынуждены «играть» участники межличносного общения, имеют ролевую природу. Когда-то великий В. Шекспир начертал на своем театре слова, которые стали настолько расхожей цитатой, что мы не рискнули поставить ее в качестве эпиграфа настоящего раздела: «Весь мир – театр. В нем женщины, мужчины – все актеры. У них свои есть выходы, уходы, и каждый не одну играет роль». Он был абсолютно прав.

Социальная роль – это нормативный, одобряемый обществом образец поведения, который соответствует конкретной ситуации общения и социальной позиции говорящего. Социальная позиция, или статус, – формально установленное или молчаливо признаваемое место индивида в иерархии социальной группы. Понятия роль и статус взаимосвязаны. Статус характеризует место человека на вертикальной оси: высокое или низкое положение занимает личность в обществе. Статус как бы отвечает на вопрос «кто есть личность?», а роль – «что она делает?» Любое другое поведение, и в том числе – речевое, подчиняется законам статусно-ролевого взаимодействия (см.: [Беликов, Крысин 2001; Карасик 2002]).

Социальные роли могут быть долговременными и кратковременными. При этом долговременные социальные роли выступают индивидуально-личностными характеристиками человека, некими константами нашего речевого портрета. Самая долговременная роль предопределена нам при рождении: это роль мужчины или женщины. В результате случайной игры генов мы рождаемся мальчиками или девочками. Пол навязывает нам гендер – социально-половую идентичность, отождествление себя с представителями того или иного пола. С детства родители и все наше социальное окружение внушают нам гендерные стереотипы поведения. «Не хнычь, ты же не девчонка!» – говорят мальчикам. «Не дерись, не груби – ты же не мальчишка!» – девочкам.

К долговременным социальным ролям относятся роли семейного дискурса: *отца/матери, сына/дочери*, *мужа/жены, брата/ сестры* и т.п. Сюда же можно отнести профессиональные роли:  *учителя, слесаря, офицера, врача*  и т. п. Любой социум, в который так или иначе входит личность, предполагает свой ролевой репертуар. Так, возрастными ролями становятся роли *воспитанника детского сада, младшего, старшего школьника, студента* и т.п. Любая неформальная группа, отражающая увлечение человека (баня, рыбалка, охота, увлечение автомобилями, собаководство и т.п.), предполагает набор ролевых позиций.

Именно долговременные роли определяют тот слой нашего сознания, который отвечает за ролевую идентичность – важнейший механизм социального мышления. Социальная идентичность – представление себя частью целого, отождествление собственного «Я» с какой-либо социальной общностью – важнейшая потребность мышления человека, вытекающая из его социальной сущности. Она дает ему ощущение социальной полноценности. Здесь кроются истоки многих неосознаваемых переживаний, которые на суггестивном уровне определяют направлениие и содержание межличностного общения.

Еще раз подчеркну: базовой категорией нашего сознания выступает гендерная идентичность. Забегая вперед, хочу подчеркнуть: эта та точка опоры, которая позволяет манипулировать человеком. Каждый мужчина испытывает потребность в том, чтобы его воспринимали в качестве стопроцентного, полноценного «мужика». Любое сомнение в его гендерной полноценности приводит к ощущению ущербности; оно порождает тревогу и страдания. Любой знак извне, который свидетельствует о его мужской состоятельности, дает ощущение уверенности в себе. В еще большей степени то же самое можно отнести к гендерной идентичности, которую испытывают женщины. Покажите женщине, что вы воспринимаете ее как гендерно привлекательную (красивую, обаятельную и т.п.) и ее отношение к вам изменится. На этом в значительной степени строится речевой жанр «комплимент», о котором мы будем говорить в своем месте.

Каждый из нас с детства стремится к ролевой идентичности: в школе мы ощущаем себя учениками, в вузе – студентами, в дальнейшем профессиональная роль дает нам чувство принадлежности к какому-либо сообществу – учительскому, военному, рабочему и т.п. Представитель профессии для того, чтобы испытывать положительные эмоции, должен быть убежден в важности именно его деятельности. Если этого нет – нарушается гармония идентичности.

Кстати сказать, такая вера в важность своего дела приводит к недооценке социальной значимости иной профессии, а это – путь к кастовости, к ограничению своего научно-профессионального кругозора. Сталкиваясь с чужой и чуждой системой категорий, с непривычной формой теоретического мышления, представители разных областей знаний испытывают психологический дискомфорт – чувство некомпетентности. В качестве защитной реакции, ограждающей ученого от подобных переживаний, возникает то, что в психоанализе называют «комплексом лисы в винограднике». В его основе лежит теоретический комплекс неполноценности, когда узость собственного научного мышления оправдывается демонстрацией мнимой слабости позиции собеседника, ущербностью научной школы, к которой тот принадлежит, или вообще – неполноценностью той науки, в рамках которой он существует. Примером такого явления можно считать давнее противостояние «физиков» и «лириков»; она проявляет себя в наивных попытках доказать большую «важность и нужность» именно своей профессии.

Особенности взаимопонимания в социальном сообществе, к которому принадлежит автор, непосредственно связаны с основной темой нашей книги. Комплекс «лисы в винограднике», установка на непонимание в общении ученых иллюстрирует важный феномен межличностного общения, который можно обозначить термином «профессиональная идентичность», т.е. стремлением сохранить чувство личностной целостности через идентификацию Я с каким-либо сообществом.

Межличностное общение ученых различной теоретической «ориентации» изобилует коммуникативными конфликтами.

– Ну что там ваша философия, – говорит в кулуарном общении психолог преподавателю философии, – это же сплошная болтовня. Прочел две книжки – пиши третью.

– Кто бы говорил, – возражает философ. – Современная психология – это же бюрократия, а так называемые психологи – начетчики, которые молятся на методики и коэффициент Стьюдента.

Психологи пикируются с филологами и социологами. Социологи критикуют философов. Но зато в одном они все едины: и те, и другие, и третьи терпеть не могут педагогов…

Мы осознанно приводим пример суггестивных воздействий, которые проявляют себя в такой, казалось бы, лишенной субъективности и эмоциональности социальной сфере как научный дискурс.

Изменение ролевого статуса, обычно ведет к изменению сознания, к повышению или понижению уровня самооценки и т.д. А это своим следствием имеет изменение речевого поведения, принципов построения отношений с окружающими людьми. Обратите внимание, как меняется поведение девушки, которая выходит замуж. В еще большей степени особенности, о которых мы говорим, проявляются в ситуации, когда человек защищает диссертацию (особенно – докторскую). Или когда его назначают на должность начальника. Хорошей иллюстрацией описываемого феномена могут стать неуставные отношения между военнослужащими срочной службы. По мере того как «салага» становится «годком» (или «шнурком»), потом – «дедом», трансформируется его ролевая идентичность и, соответственно, ролевое сознание. Из забитого, унижаемого он превращается в уверенного в своем праве обидчика.

Влияние статусно-ролевых позиций на формирование сознания человека хорошо демонстрирует эксперимент известного американского социального психолога Филиппа Зимбардо.

На факультете психологии Стэнфордского университета была создана импровизированная тюрьма, которая в точности имитировала обычную американскую тюрьму, где отбывали наказание реальные преступники. Суть эксперимента заключалась в том, чтобы в течение некоторого времени наблюдать поведение людей, оказавшихся в местах лишения свободы.

В качестве подопытных Зимбардо пригласил (разумеется, за определенное вознаграждение) юношей-студентов. Испытуемых по принципу случайной выборки разделили на две неравные группы: большая часть должна была играть роль заключенных, меньшая – надзирателей. Заключенным выдали унизительную робу, заперли в камерах; надзирателям – дубинки, свистки. И тех и других ознакомили с правилами поведения в тюрьме. И эксперимент начался.

Первые три-четыре дня участники эксперимента, вживаясь в роли, испытывали смущение. Заключенные перешучивались с охранниками, охранники дружески общались с заключенными. Но дальше – началось непредсказуемое: охранники начали проявлять неоправданную жестокость, карая заключенных за малейшую провинность. Они стали придумывать новые правила, ужесточающие существование заключенных, напомним, своих недавних друзей. Заключенные начали акции неповиновения; началась борьба, в которой некоторые из них стали терять чувство самоуважения, испытывали ощущение деперсонализации. Самые слабые потребовали прекратить эксперимент, который был прекращен после инсценированной одним из заключенных сцены самоубийства (см.: [Майерс 1996]).

Мы еще вернемся к приведенным примерам в одной из следующих глав, где попытаемся раскрыть законы социального мышления, роли в нем сознательных и бессознательных механизмов.

Кроме долговременных, есть еще и кратковременные социальные роли, которые обусловлены конкретными ситуациями (речевыми жанрами). Это, например, роли *пассажира, покупателя, клиента, пациента* и т. п. Число подобных ролей огромно, мы меняем их чаще, чем перчатки, совершенно не осознавая тех перестроек, которые происходят у нас в сознании. Просыпаясь утром, мы тут же попадаем в зону норм ролевого поведения коммуникативной ситуации «завтрак перед выходом на работу». Дальше, в зависимости от статуса и материального достатка, мы либо играем роль автомобилиста в пробке, либо – роль пассажира в общественном транспорте. При этом, заметим, роль пассажира в троллейбусе и пассажира в маршрутном такси – это разные роли. Кстати, роль прохожего на улице тоже требует знаний стереотипов поведения. И так – целый день, день за днем.

Долговременные и кратковременные роли в нашем сознании взаимодействуют и взаимообусловливают наше поведение. Так, долговременная роль «студент» отливается в многочисленные кратковременные позиции: *студент на лекции, на консультации, в коридорах вуза, в деканате* и т.п.

Ролевое поведение подчиняется определенным социальным нормам, в большинстве случаев – неписанным, но достаточно строгим и общеобязательным. Существование этих норм проявляет себя в том случае, когда они нарушаются. Мы интуитивно чувствуем эти нарушения и иногда бурно на них реагируем. Статусно-ролевое общение основано на ожиданиях того, что личность будет соблюдать речевые нормы, свойственные её положению в обществе и определяемые характером взаимоотношений с собеседником. От ребенка ждут послушания, от старца – мудрых суждений, от преподавателя – знаний в области науки, от студента – желания эти знания получить. Каждая роль состоит из специфического набора коммуникативных прав и обязанностей.

Представления о типичном исполнении той или иной роли складываются в стереотипы ролевого поведения. Они формируются на основе опыта, частой повторяемостью ролевых признаков, характеризующих поведение, манеру говорить, двигаться и т. п. Так, в сознании людей кристаллизуется представление о том, как должен вести себя член социума в рамках той или иной роли. Знание норм ролевого поведения, владение ими, умение перестраивать свой дискурс в соответствии с вновь возникшей ситуацией и осознанием своего места в ней – все это выступает выражением уровня коммуникативной компетенции человека, показателем степени развитости его речевой культуры.

Соответствие/несоответствие речевого поведения человека ролевым стереотипам, существующим в том или ином социуме – непосредственно связано с суггестивным уровнем коммуникации. Знание норм статусно-ролевого взаимодействия, их умелое использование в построении межличностного взаимодействия и общения позволяет говорящему на неосознанном уровне воздействовать на своего собеседника. Игнорирование или незнание законов и принципов статусно-ролевой природы общения ведет к непониманию, коммуникативным недоразумениям и, даже – коммуникативным конфликтам. В качестве примера приведем конфликт, свидетелем которого невольно стал автор этих строк.

Социально-коммуникативный контекст: пространство кафедры одного из гуманитарных факультетов. Действующие лица: заведующая кафедрой, женщина лет пятидесяти пяти, лаборант кафедры, симпатичная девушка лет девятнадцати по имени Леночка. Заведующая, уткнувшись в бумаги, что-то методично пишет, Леночка со скучающим видом рассматривает какой-то женский журнальчик.

Дверь кафедры открывается, входит старый дряхлый профессор, создатель кафедры и бывший ее заведующий. Шаркающей походкой он подходит к своему столу, на который ставит свой потертый бесформенный портфель. Вдруг Леночка отрывается от своего журнала и кокетливо произносит, обращаясь старику:

– NN, я должна сделать Вам выговор: вы опять задержали ведомость на оплату почасовых. Из-за Вас нам в этом месяце могут их вообще не заплатить…

Во время произнесения ею монолога как-то странно дергается заведующая кафедрой, ее лицо покрывается красными пятнами…

Старичок что-то виновато бормочет, потом так же шаркая, он медленно покидает кафедру…

И тут началось. Со стола заведующей раздался не возглас, а шип:

– Ты что сейчас сказала?!

Дальше был гром и молнии. Самые нежные выражения в адрес Леночки были «Ты сопля зеленая! Ты посмела выговор ему сделать! Кто ты?! и кто он?! Ты ничтожество, а он заслуженный ученый…!!!».

Рыдая, Леночка выбежала с кафедры…

Обращаю внимание читателя на то, что, по сути, лаборантка была права; не права она была по форме: не почину ей объявлять выговор человеку по возрасту и статусу стоящему значительно выше. Нарушение статусно-ролевых норм привело к конфликту.

Подобные ситуации встречаются довольно часто в публичном официальном или полуофициальном общении. Люди, не владеющие нормами статусно-ролевого общения, не осознают, а иногда – сознательно не желают осознавать их важность в улучшении или ухудшении коммуникативной атмосферы. В последних главах нашей книге мы будем говорить о коммуникативной уникальности личности, о чертах, позволяющих нарисовать ее речевой портрет. Невладение нормами ролевого поведением приводит к появлению коммуникативной маргинальности, ситуации, когда человек, быстро покинув привычную ему социально-коммуникативную среду, не может приспособиться к новой, ему чуждой. Коммуникативным маргиналам очень трудно строить успешную коммуникацию в непривычном социуме. Психологический дискомфорт, который он испытывает в ситуации неумения строить статусно-ролевые отношения, приводит к попыткам создания психологической защиты в виде ролевой маски.

Ролевая маска – это защитная внутригрупповая роль, которую человек играет, стремясь скрыть уязвимые стороны своей коммуникативной компетенции. К числу таких масок можно отнести ролевые стереотипы *добрый малый, клоун, кокетливая девушка, маленькая девочка, хохмач, ученая мышь, недотрога, непрактичный малый, грубоватый подросток, простецкая женщина* и т.д. и т.п.

Ролевую маску человек надевает не по своей воле, а бессознательно, стремясь защитить уязвимые места в своей неспособности строить отношения с другими людьми. Однако маска имеет особенность «прирастать к лицу».

В свете нашей модели межличностного общения особое значение имеет категория ролевой имидж, которая в практической неориторике сейчас приобретает все большее значение. В отличие от маски имидж – это тот ролевой образ, который человек осознанно формирует в восприятии его другими людьми. Коротко говоря, это то, каким мы хотим казаться окружающим, это парадная сторона, фасад нашей личности. Формирование имиджа необходимо людям, чья профессия связана с публичной деятельностью: политикам, журналистам, крупным бизнесменам и т.п. Определенные требования предъявляются к имиджу вузовского преподавателя, школьного учителя, секретаря руководителя предприятия и др. Создание имиджа стало содержанием профессии имиджмекера. Сюда, кроме черт коммуникативного портрета, входят и иные знаковые системы, о которых мы еще будем вести речь позже. Однако, строго говоря, умение прогнозировать то, как мы выглядим со стороны – показатель социальной зрелости личности любого человека, демонстрация уровня его коммуникативной компетенции. Построение имиджа происходит сознательно, но его воздействие на других людей осуществляется на суггестивном уровне.

Статусно-ролевая модель повседневной коммуникации не может игнорировать такой феномен межличностного общения как речевой этикет.

Этикет представляет собой сложную систему материальных (физических, речевых) знаков, которая воплощает в себе представления о правильном взаимоотношении людей в рамках социального взиамодействия, которые сложились в том или ином социуме. Этикет включает в себя этикет внешнего вида, речевой этикет и этикет поведения. Этикет внешнего вида – принятые в обществе требования к внешнему виду членов общества, признаваемые образцовыми для тех или иных ситуаций. Этикет поведения – это совокупность действий людей в обществе, признаваемых образцовыми для тех или иных ситуаций. Этикет поведения определяет поведение людей в общественных местах, этикет отношений мужчины и женщины, юноши и девушки, детей и родителей, поведение в гостях, за столом, в семье, на танцевальном вечере и др. (см.: [Гольдин 2009; Рисинзон 2010; Стернин 1996] и мн. др.).

В науке существует множество определений феномена речевой этикет. Не довольствуясь существующими дефинициями, дадим свою. Речевой этикет – это нормативная система ритуализованных стереотипов речевого поведения, которая воплощает в себе накопленные в данном социуме представления о правильном построении коммуникативных отношений в социально значимых ситуациях взаимодействия людей.

Многими специалистами по практике речевого воздействия категория «речевой этикет» увязывается с этикой, этическими нормами поведения. Разумеется, подобная связь существует; однако она имеет весьма опосредованный характер. При том что в системе норм речевого этикета заложены традиционные представления о правильной речи, нормы эти функционируют как набор внешних рекомендаций того, как принято вести себя в тех или иных ситуациях. Это, по преимуществу, застывшие стереотипы, которые могут оформлять и проявления речевой агрессии, и высказывания, содержащие подлость, эгоизм, коварство и т.п.

Этикет находит выражение в моделях поведения, «стереотипных последовательностях коммуникативных ходов, принятых в определенной лингвокультуре, выполняемых автоматически и отражающих статусно-ролевые предписания данного общества для обеспечения бесконфликтного общения в стандартных ситуациях. Их внутренним содержанием являются коммуникативные тактики позитивного самопредставления и вежливого представления адресата, а внешним выражением выступают этикетные речевые формулы и/или этикетные невербальные знаки» [Мосейко 2005: 5].

Центральной категорией речевого этикета выступает концепт «вежливость». К проблеме вежливости мы не раз будем возвращаться, рассматривая ее в разнообразных аспектах. По мнению В.Е. Гольдина, вежливость определяется через понятие «отведение роли адресату речи»: «Невежливым по отношению к адресату обычно является то этикетное действие, которое отводит адресату роль ниже, чем положено ему в соответствии с принятыми в данном обществе представлениями о первенстве (= степени важности ролей). Тогда вежливым по отношению к адресату этикетным действием является то, которое отводит адресату место (= роль) не ниже, чем положено ему в соответствии с принятыми в данном обществе представлениями о первенстве» [Гольдин 2009: 28]. Таким образом, вежливость – это демонстрация в речи знаний норм статусно-ролевого общения.

В последующих главах, где у нас пойдет разговор об эффективности и затрудненности коммуникации, мы еще вернемся к этикетной компетентности личности.

Иррациональные механизмы ролевого общения позволяет лучше понять довольно хорошо известная в нашей науке трансакционная модель социального взаимодействия, которую разработал американский психолог Эрик Берн [1997]. В своей книге с говорящим само за себя названием – «Игры, в которые играют люди. Психология человеческих отношений; Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы» – он предложил свое понимание статусно-ролевого взаимодействия людей.

«Каждый человек, – утверждает исследователь, – располагает определенным, чаще всего ограниченным репертуаром состояний своего Я, которые суть не роли, а психологическая реальность. Репертуар этих состояний мы попытались разбить на следующие категории: 1) состояния Я, сходные с образами родителей; 2) состояния Я, автономно направленные на объективную оценку реальности; 3) состояния Я, все еще действующие с момента их фиксации в раннем детстве и представляющие архаические пережитки» [Берн 1997: 15]. Это, условно говоря, РОДИТЕЛЬ (Р), ВЗРОСЛЫЙ(В), ДИТЯ (Д). В каждый момент своей жизни индивид испытывает одно из этих Я-состояний.

ДИТЯ – источник наших желаний, влечений, чувств. Здесь радость, интуиция, творчество, фантазия, любознательность, страхи, капризы. Дитя – резервуар психической энергии личности. Человек испытывает состояние счастья, когда благополучно его Дитя. Состояние ребенка проявляется в соответствующих речеповеденческих реакциях: *«Превосходно!», «Замечательно!», «Здорово!», «Ой, интересно!», «Надоело!», «Занудство!», «Пропади все пропадом», «Жить не хочется!», «Оставьте меня в покое!», «Идите все в черту!», «Ой, как я вас люблю!», «Я тебя ненавижу!»* и т. п*.*

РОДИТЕЛЬ – другой полюс личности. Это авторитетное, или даже авторитарное, начало, носитель незыблемых моральных правил и этикетных норм, диктующих, как именно нужно поступать в конкретной ситуации. Родитель – это наша совесть, это автопилот, сформировавшийся в результате воспитания и накопления социального опыта. В поведении языковой личности это начало проявляет себя в виде фраз: *«Чтобы было сделано немедленно!», «Сколько можно повторять!», «С вами опозориться можно!», «Как вам не стыдно!», «Какой дурак это сделал!», «Не лезьте не в свое дело!», «Что вы себе позволяете!», «Нельзя...», «Ни в коем случае...», «Даже странно такое слышать...»* и т. д.

ВЗРОСЛЫЙ – носитель рационального начала. Эта ипостась личности отвечает за беспристрастный анализ любой жизненно важной информации. Взрослый контролирует действия Родителя и Дитя, выступая посредником между ними. Речевые реакции этого Я-состояния несут в себе призывы к здравому смыслу: *«Давайте разберемся по существу», «Не будем нервничать, проанализируем ситуацию», «Посмотрим на это дело с разных точек зрения», «Возможно, вы правы, но я хотел бы изложить свои соображения», «Отбросим эмоции и рассмотрим проблему хладнокровно»* и т.п.

Указанные состояния личности могут сменять друг друга по нескольку раз в течение одного дня. Вот утром звонит будильник: нужно идти на занятия. «Я хочу спать! Идите все к черту!» – кричит в нас Дитя. Но тут же с укоризной выступает Родитель: «Ты, ведь, студент, а студент не должен пропускать лекции!», «Еще есть время собраться и позавтракать. А если лекцию прогуляешь, все равно переписывать надо, да и экзамен – на носу: завалишь – без стипендии останешься», – увещевает Взрослый.

При том, что Я-состояния в нашем сознании меняют друг друга, у разных людей есть, если так можно сказать, личностное преобладание одного из состояний над другими. И такое доминирование (или недостаточная сформированнасть одного из Я-состояний) становится чертой личности, которая определяет одну из граней речевого портрета. Те, например, у кого преобладает состояние Дитя, проявляют себя в речи как инфантильные, они часто капризничают или резвятся, находятся в состоянии детской восторженности, которая выражается в излишней, не соответствующей возрасту, экспрессивности. Есть люди с преобладанием в характере черт Родителя. Они склонны морализировать, поучать, поправлять, одергивать. Обычно их называют педантами и занудами. Наконец, преобладание Взрослого (иногда это примета шизоидного мышления, демонстрирующего отрыв от реальности) проявляется в резонерстве, рассуждениях, правильных с точки зрения логики, но совершенно не практичных.

Три составляющие нашего сознания ярче всего проявляют себя в межличностной коммуникации. Общаясь, мы невольно надеваем одну из трех масок. И то, какое Я-состояние возьмет в нас верх, в немалой степени зависит от статуса нашего собеседника и особенностей коммуникативной ситуации. Однако и в рамках принятой роли есть возможность выбора той или иной речевой стратегии.

По Берну, процесс речевого взаимодействия можно разложить на элементарные обмены «посылами», в каждом из которых есть коммуникативный стимул и коммуникативная реакция (в виде слов, умолчаний, взглядов, отворачиваний друг от друга и т. п.). Такую минимальную единицу общения ученый назвал трансакцией. Сам процесс общения, с его точки зрения, можно рассматривать как серию трансакций. Цель трансакционного анализа состоит в том, чтобы выяснить, какое Я-состояние куда послало коммуникативный стимул и какое Я-состояние в каком направлении дало коммуникативную реакцию.

В реальном общении возможны различные комбинации Я-состояний собеседников. Одной из разновидностей трансакций выступает взаимодействие по горизонтали. Приведем примеры.

1. Трансакция по модели Р –– Р.

*Пожилой преподаватель обращается к коллеге:*

*– Ну и студенты пошли: ничего их не интересует!*

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

2. Трансакция по модели В –– В.

*На научной конференции идет обсуждение доклада.*

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

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

3. Трансакция по модели Д –– Д.

*Лето. В аудитории жарко. Разговаривают два студента*.

– *Я совсем испекся. Может, ну ее к черту – лекцию! Пойдем на пляж!*

*– Давай, только тихо, чтобы препод не заметил.*

Приведенные трансакции называются параллельными. Анализ реального общения позволил Берну сформулировать важный закон речевого взаимодействия: пока трансакции параллельны, процесс коммуникации протекает бесконфликтно. Здесь реализует себя принцип оправданных ожиданий.

Существует иной тип параллельных трансакций – психологического неравноправия (Р –– Д и Д –– Р). Это взаимодействие опеки, заботы, подавления или восхищения, каприза, беспомощности. Отец опекает сына, научный руководитель консультирует дипломника. Аспирант благоговеет перед любимым педагогом.

Трансакционный анализ хорошо показывает природу суггестивного воздействия в одной из ее разновидностей – речевой манипуляции. Трансакции (стимульные и реактивные) Э. Берн подразделял на социальные и психологические. В явных или прямых формах реализации коммуникативных намерений общение протекает только на одном – социальном – уровне. Скрытые трансакции «требуют одновременного участия более чем двух состояний Я» [Берн 1997: 23].

Для иллюстрации приведем пример, сходный с тем, что приводит Берн, но – из нашей отечественной практики.

Жена, приходит домой в отвратительном настроении. Выясняется, что оно было испорчено в магазине.

«Я зашла в магазин женской одежды. У меня состоялся диалог с продавщицей.

– Покажите, пожалуйста, вон ту розовую кофточку.

– Девушка, эта кофточка очень дорогая.

Я вспылила и выбежала из магазина. Настроение было испорчено. Своими словами продавщица хотела сказать: «Не по твоему жалкому кошельку наши товары»».

Схематически (схема 3) представим трансакцию, отражающую общение продавца и покупателя. Стрелка, обозначенная непрерывной линией, изображает социальный уровень общения, пунктирная линия показывает психологический уровень, скрытое направление трансакции.

В приведенном примере наглядно продемонстрирован механизм одной из разновидностей манипуляции, о которой более подробно мы будем говорить в одной из следующих глав нашей книги.

Схема 3

Покупатель Продавец

 Р Р

 В В

 Д В

1.2. Речежанровое членение повседневного дискурса

*Речевые жанры – это приводные ремни от истории общества к истории языка.*

*М.М. Бахтин*

Для изучения иррациональных форм воздействия в пространстве повседневного дискурса требуется гибкая оперативная модель членения коммуникативного континуума на более мелкие речевые произведения. Дискурс – это макроуровень повседневного общения. Для дальнейшего анализа разнообразных форм коммуникативного микромира необходимо основание для выделения единиц мироуровня. И таким подходом выступает речеведение (генристика) – одно из наиболее перспективных приобретений теории межличностного общения.

Как известно, первым проблему жанров речи поставил крупнейший русский философ 20-го века Михаил Михайлович Бахтин (см.: [Бахтин 1996; 2010]). «Богатство и разнообразие речевых жанров, – отмечал исследователь, – необозримо, потому что неисчерпаемы возможности разнообразной человеческой деятельности и потому что в каждой сфере человеческой деятельности вырабатывается целый репертуар речевых жанров, дифференцирующийся и растущий по мере развития и усложнения данной сферы. Особо нужно подчеркнуть крайнюю разнородность речевых жанров (устных и письменных). В самом деле, к речевым жанрам мы должны отнести и короткие реплики бытового диалога (причем разнообразие видов диалога в зависимости от его темы, ситуации, состава участников чрезвычайно велико), и бытовой рассказ, и письмо (во всех его разнообразных формах), и короткую стандартную военную команду, и развернутый и детализованный приказ, и довольно пестрый репертуар деловых документов (в большинстве случаев стандартный), и разнообразный мир публицистических выступлений (в широком смысле слова: общественные, политические); но сюда же мы должны отнести и многообразные формы научных выступлений и все литературные жанры (от поговорки до многотомного романа)» [Бахтин 1996: 159-160]. За последние три десятилетия разработка проблемы речевых жанров в нашей стране вылилась в создание особого научного направление, которое чаще всего называют термином генристика (см., например: [Антология речевых жанров 2007; Дементьев 2006, 2010; Жанры речи 1-6 1997-2009] и мн. др.).

Речевые жанры – модели вербального и невербально-знакового сопровождения типических ситуаций социального взаимодействия людей. По сути это сценарии, которые упорядочивают статусно-ролевые отношения между людьми. Социально-психологическая особенность речевых жанров в том, что они гибко отражают и знаково оформляют социальное взаимодействие членов социума. Они вторичны по отношению к социальному бытию. Речевой жанр следует считать одним из ключевых понятий, структурирующих новую научную парадигму. Универсальность рассматриваемой категории, ее инструментально-методологический потенциал позволяет говорить о речежанровом пространстве повседневной коммуникации как о зоне самопрезентации и самораскрытия индивидуальных особенностей идиостиля (речевого портрета) личности, ее коммуникативной компетенции, составляющей которой выступает речежанровая компетенции.

Еще в 50-е годы Бахтин указывал на необходимость создания типологии речевых жанров по сферам человеческой деятельности. Для их первичной дифференциации имеет смысл говорить о разной коммуникативной природе жанров, тяготеющих к разным видам и сферам коммуникации. Так, традиционно речевое поведение людей разделяется по следующим параметрам: письменный / устный, официальный / неофициальный, публичный / непубличный.

Оппозицию устный / письменный мы более подробно рассмотрим в одной из следующих глав нашей книги.

Официальность / неофициальность стоит близко к используемой в социальной психологии оппозиции формальный / неформальный. Под формальными подразумеваются отношения, закрепленные в рамках социально значимых институтов общества; неофициальные – отношения, возникающие вне формальных социальных структур. Жанры, характеризующие официальное общение, имеют большую степень конвенциональности и стереотипичности, нежели жанры неофициальной коммуникации.

Определенную роль в создании типологии жанров по сферам коммуникации может играть фактор публичности / непубличности общения. Эта характеристика коммуникативного пространства связана с особенностями обстановки протекания общения. Публичность понимается обычно как присутствие массового адресата речи. По справедливому мнению В. Барнета, «фактор публичности – непубличности не имеет характера бинарного противопоставления, а скорее представляет собою два крайних полюса, между которыми признак публичности может проявляться с нарастающей или убывающей силой» [Барнет 1985: 89]. Жанры публичного общения предполагают более высокую степень осознанности в употреблении языковых средств, нежели жанры речи непубличной.

Для создания научной классификации речевых жанров немаловажно определить соотношение этой категории речи с понятием стиля и некоторыми стилевыми образованиями. По мнению К.А. Долинина, функциональные стили – «это не что иное, как обобщенные речевые жанры, т.е. речевые нормы построения определенных, достаточно широких классов текстов, в которых воплощаются обобщенные социальные роли» [1978: 60]. Некоторыми исследователями высказывается мысль о сквозных (вертикальных) жанровых формах, способных, сохраняя свою жанровую природу, проявляться в различных стилях речи. С нашей точки зрения подобной полифункциональностью обладают не жанры в узком значении термина, а минимальные жанровые единицы (субжанры), которые способны выступать во внутрижанровой интеракции на правах речевых тактик, равных одному речевому акту.

Соотношение понятий стиль и жанр в настоящее время в науке о языке становится своего рода камнем раздора. Наиболее радикальной точкой зрения здесь выступает попытка заменить функциональную стилистику теорией дискурсно-жанрового членения речи. «Стилистика умерла!» – восклицают сторонники этой концептуальной позиции: «Да здравствует альтернативная стилистика – генристика!» Подобному подходу противится отечественная традиция изучения стилей языка и речи (см., например: [Костомаров 2005; Кожина, Дускаева, Салимовский 2008]). Окончательное решение проблемы «стиль – жанр» – дело будущего.

В создании общей теории жанров необходимо разграничивать понятия жанр / текст. По нашему убеждению, они принадлежат к различным плоскостям исследования общения. Текстовый поход рассматривает речевое сообщение в аспекте его внутреннего строения, с точки зрения тех языковых единиц, которые обслуживают межфразовые связи, выполняют композиционную функцию и т.п. Жанр есть вербальное по преимуществу отражение интеракции, социально-коммуникативного взаимодействия индивидов. Поэтому уместно говорить о монологических и диалогических жанрах.

Универсальность категории речевого жанра выдвигает задачу разграничения речевых интеракций, разных по объему. Попытки такой дифференциации встречаются в работах современных генристов.

Речевой жанрв узком значении термина – центральная единица предлагаемой нами типологии. Это микрообряд, который представляет собой модель вербального и невербально-знакового сопровождения типических ситуаций социального взаимодействия людей, т.е. обычно это достаточно длительная интеракция, порождающая диалогическое единство или монологическое высказывание, которое содержит несколько сверхфразовых единств. К числу речевых жанров можно отнести *рассказ, ссору, анекдот, флирт* и т.п. Для обозначения речежанровых форм, представляющих собой одноактные высказывание, мы предлагаем терминсубжанр.

Субжанры – минимальные единицы типологии речевых жанров, которые равны одному речевому акту. В конкретном внутрижанровом взаимодействии они чаще всего выступают в виде тактик, основное предназначение которых – менять сюжетные повороты в развитии интеракции. Нужно особо отметить способность субжанров к мимикрии в зависимости от того, в состав какого жанра они входят. Так, *колкость* в *светской беседе* отлична от колкости в *семейной ссоре* и т.п.

Для описания структуры субжанров хорошо подходит методика моделирования жанровых форм, предложенная Т.В. Шмелевой [2007]. В построении модели речевого жанра она предлагает опираться на семь аспектов (компонентов): цель высказывания, образ автора, образ адресата, образ прошлого, образ будущего, тип диктумного (событийного) содержания, формы языкового выражения.

Логика терминологической дифференциации жанровых форм подталкивает к выделению в общем пространстве жанров бытового общения макроообразований, т.е. речевых форм, которые сопровождают социально-коммуникативные ситуации, объединяющие в своем составе несколько жанров. Такие образования мы предлагаем называть гипержанрами, или гипержанровыми формами. Так, например, можно выделить гипержанр *разговор*, в состав которого войдут такие жанры, как *рассказ, спор, сплетня, ссора* и т.п.

Единый континуум повседневного общения представляет собой систему текучих, меняющихся во времени и в пространстве форм речевого поведения, которые способны мгновенно реагировать на любое изменение в структуре социального взаимодействия внутри того или иного этноса. Явления «житейской идеологии» (М. М. Бахтин), бытового социума, которые исчезают из жизни, заставляют отмирать или видоизменяться речевые жанры, отражающие эти типические социально-коммуникативные ситуации прошлого. Например, на периферию жанрового пространства уходит когда-то весьма актуальный гипержанр *общения на общей кухне* в коммунальной квартире; зато формируются новые жанры, связанные с новыми социально-типическими ситуациями, например: жанр *разборки при автомобильной микроаварии*, вызванной столкновением машин. Подобная текучесть, незавершенность норм внутрижанрового поведения позволяет выделить в рамках предлагаемой типологии переходные формы, которые осознаются говорящими как нормативные, но располагаются в межжанровом пространстве. Такого рода жанровые образования мы предлагаем называтьжанроидами*.* Так, можно, например, выделить жанроид, представляющий собой *гибрид болтовни и разговора в компании*, жанроид, сочетающий в себе элементы *ссоры и семейной беседы* (*конфликтная семейная беседа*) и т.п.

При том что жанр предписывает языковым личностям определенные нормы коммуникативного взаимодействия, каждое такое жанровое действие уникально по своим свойствам. Разные жанры дают участникам общения неодинаковый набор возможностей: так, одна степень языковой свободы – в *разговоре по душам* и совершенно другая – в *светской беседе*. Вариативность в выборе речевых средств выражения внутри жанра предопределяется стратегиями и тактиками речевого поведения.

Выше мы уже давали определение понятиювнутрижанровой тактики. Под ней мы понимаем речевой акт, обслуживающий трансакцию (в монологическом жанре это сверхфразовое единство, выступающее в роли минимальной текстовой единицы – микротекста), который обозначает сюжетный поворот в рамках внутрижанровой интеракции. В том случает, когда тактика существует в общении вне жанровой формы, она становится самостоятельным жанровым образованием – *субжанром*.

Стратегии внутрижанрового поведения определяют общую тональность внутрижанрового общения. Они зависят от индивидуальных особенностей личностей, вступающих в общение, и влияют на тактические предпочтения говорящего.

Разработка общей теории речевых жанров неизбежно сталкивается с целой серией вопросов о существовании и функционировании жанровых норм речевого поведения людей. Что такое норма речевого жанра и как можно квалифицировать ошибки, нарушения в ее соблюдении? Как связана вариативность внутрижанровой интеракции с уровнем коммуникативной компетенции? И т.п.

Прежде всего необходимо отметить, что речежанровые нормы в меньшей степени подчиняются формализации, нежели ортологические нормы литературного языка. Речевые жанры отражают самые разнообразные ситуации социального взаимодействия людей, и нормативность жанров общения в значительной степени зависит от нормативности такого взаимодействия. Как справедливо отмечает Е. Ф. Тарасов, поведение членов социума «определено социально-кодифицированными и некодифицированными нормами. Знание этих норм характеризует личность как общественное существо, и следование этим нормам составляет одну из существенных сторон бытия личности» [Тарасов 1974: 272]. Важнейшей характеристикой жанровой нормы и должна быть соответствие речевых форм социальной ситуации взаимодействия людей.

Здесь мы сталкиваемся с различной мерой нормативности речевого поведения в разных жанрах. Она зависит от степени жесткости, формализованности социальных отношений в разных сферах общения. Мы можем говорить о жестко нормативных коммуникативных ситуациях и ситуациях, предоставляющих говорящим широкие возможности в выборе вербальных и невербальных способов оформления интеракции. К числу первых можно отнести многочисленные ситуации делового, военного и т.п. институционального общения. Речевые жанры, входящие в военный и деловой дискурс, характеризуются жесткой степенью нормативности. Менее стандартизованы, но все же достаточно жестко нормативны жанры научного общения. Уровень речевой компетенции в использовании такого рода жанров характеризуется знанием жанровых норм и построением своего речевого поведения в соответствии с этим знанием. Чем большее число жанровых стереотипов (фреймов) официальной (институциональной) коммуникации включает в себя сознание личности, тем выше ее коммуникативная компетенция.

Ненормативные ситуации социального взаимодействия индивидов (и прежде всего – многообразные ситуации повседневного бытового общения) предоставляют говорящему большую свободу в построении внутрижанровой интеракции. При этом категорию ненормативности следует понимать как относительную: разные ситуации устной коммуникации характеризуются неодинаковой степенью жесткости, и эта степень может расширять или сужать меру вариативности в рамках нормативного речевого поведения. Здесь нужно иметь в виду только одну закономерность: чем больший спектр языковых возможностей предоставляет речевой жанр говорящему, тем лучше личность может проявить индивидуальные коммуникативные особенности в пределах нормативного речевого поведения.

Более того, в рамках нежестких ситуаций речевого общения необходимо соблюдать общую тональность, задаваемую гипержанром, использовать разнообразные жанры речевого взаимодействия в рамках общего события, определяющего гипержанр, и наконец, гибко применять тактики внутрижанровой интеракции в ходе развития коммуникации. Результативное и эффективное разворачивание интеракции в типических ситуациях устного публичного официального общения предполагает использование многообразных тактик риторического общения (к их числу, например, можно отнести знаменитые топики красноречия).

 Особые умения предполагает нормативное (результативное и эффективное) общение на тактическом уровне в рамках таких наименее формализованных ситуаций социального взаимодействия, которые отражают многочисленные жанры бытовой нериторической коммуникации. Здесь степень нормативности внутрижанрового взаимодействия тесно связана с соответствием жанровых и этических норм. Уровень речежанровой компетенции зависит от умения строить внутрижанровую интеракцию в соответствии с принципами кооперативного общения, чего можно добиться последовательным исключением конфликтных жанров из речевого репертуара и использованием кооперативных тактик в рамках нейтральной коммуникации.

Обширная область повседневного общения предстает в виде неофициального, непосредственного, спонтанного по преимуществу коммуникативного пространства. Эта сфера речи отражает в себе большое количество нежестких по характеру нормативности ситуаций социального взаимодействия людей, что затрудняет определение норм и идеалов речевого поведения. Жанровая дифференциация становится основным способом структурирования различных видов этого личностно ориентированного, бытового по преимуществу дискурса.

Жанры разговорной речи М.М. Бахтин относил к области «жизненной, или житейской идеологии». Он подчеркивал, что в этой сфере «жанровое завершение <...> отвечает случайным и неповторимым особенностям жизненных ситуаций. Об определенных типах жанровых завершений в жизненной речи можно говорить лишь там, где имеют место хоть сколько-нибудь устойчивые закрепленные бытом и обстоятельствами формы жизненного общения. <...> Каждая устойчивая бытовая ситуация обладает определенной организацией аудитории и, следовательно, определенным репертуаром маленьких житейских жанров. Всюду житейский жанр укладывается в отведенное ему русло социального общения, являясь идеологическим отражением его типа, структуры, цели и социального состава» [Бахтин 2010: 89]. Как неоднократно было замечено различными учеными, жанровое пространство общения имеет полевую структуру. Однако еще более удачным, на наш взгляд, будет сравнение континуума бытовой коммуникации с живым телом, телом, которое живет, развивается, стареет и т.п. Причем если социальное бытие – плоть жанра, то словесное оформление типических ситуаций – это его кожа. Продолжая метафору, можно назвать нашу типологию анатомией жанров повседневного общения.

М.М. Бахтин предлагал деление всего корпуса жанров речи на первичные и вторичные речевые жанры. В предлагаемой нами системе дифференциальных признаков маркированным членом данной оппозиции будет первичный речевой жанр, т.е. жанровый фрейм, овладение которым происходит бессознательно, подобно овладению родным языком. Первичные жанры можно отнести к нижнему, бытовому слою общего континуума повседневной коммуникации, к «житейской идеологии». Такого типа жанрами следует считать *болтовню, ссору*  и др. Жанры вторичные – это как бы верхний уровень речевого пространства. Они тяготеют к официальным и публичным видам коммуникации.

Первичные и вторичные жанры в системе координат классификации жанровых форм намечают ее нижний и верхний полюса. По мнению отечественного культуролога и семиотика Ю. М. Лотмана, «в каждом коллективе с относительно развитой культурой поведение людей организуется основным противопоставлением:

 1) обычное, каждодневное, бытовое, которое самими членами коллектива воспринимается как «естественное», единственно возможное, нормальное;

 2) все виды торжественного, ритуального, внепрактического поведения: государственного, культового, обрядового, воспринимаемые самими носителями данной культуры как имеющие самостоятельное значение.

 Первому носители данной культуры учатся, как родному языку, – погружаясь в непосредственное употребление, не замечая, когда, где и от кого они приобрели навыки пользования этой системой. <...> Второму типу поведения учатся как иностранному языку, – по правилам и грамматикам, сначала усваивая нормы, а затем уже, на их основе, строя “тексты поведения”» [Лотман 1992: 249].

По тяготению к верху и низу весь жанровый континуум повседневной коммуникации, как уже было сказано, можно разделить на риторические речевые жанры и жанры нериторические.

Риторические жанры – это способы оформления публичного, по преимуществу «внепрактического», социально значимого взаимодействия людей.

Нериторические жанры обслуживают типические ситуации неофициального, непубличного, бытового по преимуществу поведения, которые имеют характер естественного, бессознательного (помимовольного) взаимодействия членов социума.

Соотношение риторических и нериторических жанров в общих чертах соответствует тому, что М. М. Бахтин называл вторичными и первичными жанрами. При этом в ряде случаев один и тот же жанр, в зависимости от степени осознанности (риторичности) речевого поведения, может выступать в качестве риторического и нериторического. Так например, субжанр *рассказа* в рамках разговорной *болтовни* имеет характер бессознательного дискурса, в то время как в *светском* общении он приобретает формы утонченной риторичности. Другие жанры верхнего и нижнего уровня континуума могут соотноситься по чертам сходства в построении речевой интеракции. Такие, например, нериторические жанры, как *болтовня, ссора, сплетня,* превращаются в зоне риторического общения в жанры *светской беседы, спора, анекдота* и т.п.

Однако межу понятиями риторический и вторичный нельзя провести знак равенства. Жанр может относиться к области вторичных, но не быть риторическим. Примером такой жанровой формы может быть *разговор по душам*, который, не отражая публичных форм коммуникации, все ж таки предполагает определенную искусность в построении интеракции.

Для передачи смысловых особенностей речевого жанра, как модели оформления коммуникативной ситуации, продуктивно использование метода семантических примитивов, созданного известным австрало-польским ученым А. Вежбицкой. «Применительно к речевым жанрам, – пишет ученый, – этот метод ведет к моделированию каждого жанра при помощи последовательности простых предложений, выражающих мотивы, интенции и другие ментальные акты говорящего, определяющие данный тип высказывания. Элементарность либо квази-элементарность семантических единиц, применяемых в модели, и их повторяемость (в разных сочетаниях) обеспечивает легкое сравнение разных жанров и наглядно показывает связывающие их структурные отношения. Использование фрагмента естественного языка как языка семантического описания обеспечивает интуитивную доступность и верифицируемость предлагаемых формул» [Вежбицка 2007: 106].

Вот, например, описание речевого жанра *сообщения (рассказа)*:

«думаю, что ты не знаешь Х

думаю, что ты хотел бы это знать

говорю: ...

говорю это, потому что хочу, чтобы ты это знал» [Вежбицка 1997: 107].

Повседневное, бытовое по преимуществу, общение (персональный дискурс) обслуживает сценарии социального взаимодействия, которые можно уподобить принципам комедии dell’arte, где при достаточно четкой определенности характеров действующих лиц актерам предоставляется значительная свобода в содержании реплик. Эта особенность неофициальной коммуникации на первый план выдвигает проблему вариативности в построении внутрижанровой интеракции.

Особенности идиостиля говорящего отчетливее всего проявляют себя в жанрах нериторических, где речевое поведение участников общения не предполагает заданности, осознанности, контроля над использованием языковых средств общения. «Низкая» жанровая стихия, куда можно отнести гипержанры *дружеского* и *семейного* бытового общения, обслуживает наименее жесткие с точки зрения следования нормам ситуации социального взаимодействия. В нериторических жанрах допустимы вариации, обусловленные стратегическими предпочтениями говорящего, в которых выражаются некоторые особенности его речевого портрета.

Важнейшим требованием успешного воздействия является степень владения коммуникативной личностью риторическими жанрами. Именно риторические жанры составляют основу цивилизованного публичного общения, поэтому они должны стать одним из центральных предметов школьной и вузовской риторики. Строя риторические жанры, говорящий обязан осознанно контролировать языковые способы оформления социального взаимодействия людей по их соответствию коммуникативной ситуации. Риторические жанры повседневного общения главным образом обслуживают неофициальные, но публичные коммуникативные ситуации. Поэтому они в меньшей степени зависят от индивидуальных особенностей языковой личности говорящего. Степень владения риторическими жанрами определяется степенью умения коммуникативной личности вне своих стратегических предпочтений подлаживаться, приспосабливаться к другим участникам общения.

Примером жанра воздействующего дискурса является *комплимент.* Комплимент представляет собой «малую форму» эпидейктического красноречия, которая восходит к речевой культуре Средневековья, к традиции восхваления рыцарем своей прекрасной дамы. Он требует от говорящего осознанных речевых усилий, предполагает установку на художественность, творчество в речи. Разумеется, разные личности в построении комплиментов придерживаются неодинаковых речевых стратегий, и выбор этих стратегий коррелирует с типами индивидуальных стилей говорящих. Однако, как показали наблюдения за живым общением, значительно большую роль в выборе внутрижанровых стратегий играет тип коммуникативной личности адресата речи. Жанр комплимента мы детально рассмотрим в одной из следующих глав.

Область науки о языке, изучающая речевые жанры, не должна ограничивать свои задачи созданием эмпирической «морфологии жанров общения». Взгляд через «призму речевого жанра» позволяет прояснить не только многие сущностные свойства речевой коммуникации, но и углубить наши знания о соотношении языка и сознания, речи и мышления. Достижения теории речевых жанров, проникая в психологию речи и психолингвистику, уточняют многие положения теории коммуникативного поведения, подвергая коррекции ее многие базовые аксиомы. Сейчас жанровый аспект коммуникативной компетенции личности выступает одной из составляющих социальной психолингвистики.

Одним из краеугольных камней отечественной психолингвистики мышления является концепция порождения и понимания речи. Практически все авторитетные модели формирования высказывания воплощают в себе представление о переходе мысли в слово (текст), который осуществляется в виде стадиального процесса. Так, к примеру, И.А. Зимняя, обобщая существующие в современной науке взгляды на проблему соотношения речи и мышления, выделяет три основных уровня, стадии процесса перехода мысли в высказывание: *мотивационно-побуждающий, формирующий и реализующий* [Зимняя 2001]. Другие исследователи, выделяя те же этапы речепорождения, именуют их иначе (см.: [Исследование речевого мышления… 1985; Сахарный 1989; Человеческий фактор… 1991] и др.).

Взгляд на процесс речевого мышления через призму дискурсно-жанровой концепции позволяет сделать акцент на простых, но методологически чрезвычайно важных положениях: нет и не может быть одной и единственной модели порождения речи; речевая жизнь пользователей языком столь же многообразна, сколь многообразно социальное бытие членов социума, а потому различные ситуации общения, разные виды и жанры речи предполагают употребление неодинаковых способов разворачивания мысли в дискурс. Отличия в целях и задачах коммуникации, с одной стороны, в индивидуальном речевом опыте и речевой компетенции, – с другой, требуют от говорящего изменений в стратегиях речевого поведения и речевой деятельности.

Важно понимать, что жанры общения не являются внешним условием коммуникации, которые говорящий / пишущий должен соблюдать в своей речевой деятельности. Они присутствуют в сознании человека в виде фреймов, влияющих на процесс разворачивания мысли в слово. При этом в ходе формирования дискурса уже на стадии возникновения коммуникативного намерения происходит настрой на ту или иную социально-коммуникативную ситуацию (болтовни или разговора по душам, комплимента или ссоры, светского общения или публичного выступления и т. д.), ту или иную модальность общения (конфликтную, центрированную, кооперативную). Именно на этом этапе у говорящего появляется – пока еще смутная – общая цель (интенция, иллокуция) высказывания (см.: [Горелов, Седов 2010]).

Крупнейшему отечественному психологу и психолингвисту Н. И. Жинкину [2009] с помощью рентгеноскопии удалось экспериментально доказать, что внутренние органы предартикуляции, обеспечивающие воздушным потоком речепроизводство, и собственные (аутогенные) колебания голосовых связок, – эти органы активизируются и занимают определенное положение *до* момента произнесения. Изменения, демонстрирующие органы артикуляции человека, который собирается вступить в коммуникацию, предопределены конкретной ситуацией речевого взаимодействия. В реальном дискурсе они проявляются на невербальном (интонационном, паралингвистическом и т.п.) уровне. «В речь людей, – писал Жинкин, – врываются желания, скрытые намерения, страсти и аффекты, это захватывает всю личность и не может в той или другой форме не отразиться на внутренней среде организма. Речь вспыльчивая, ироническая, вызывающая просительная, повелительная, жалобная и т.п. – все это разные виды экспрессивной выразительности – компоненты живой речи. Экспрессия переходит границы интонации, широко распространяется на мимику и пантомимику. В разных ситуациях разговора меняется режим соотношения между коркой и подкоркой. Перестраивается способ и ход отбора слов, вплоть до перерывов в речи, не оправданных предметным значением слов. Изменяется дыхательный процесс, а в связи с этим кровообращение и вегетативное управление. Все это закономерно отражается на динамике речи <…>. В акустических записях <…> показано, что в динамической экспрессии живой разговорной речи есть некоторые постоянные структуры, соотнесенные с переменными ситуации» [Жинкин 2009: 256].

Установка на конкретный речевой жанр задает общую бессознательную тональность будущего высказывания; в дальнейшем она влияет на выбор модели речепорождения: характер образования смысловой программы будущего высказывания, способ перекодировки во внутренней речи и т.п. Речевое мышление имеет принципиально жанровую природу. И проявляется она не только в разворачивании высказывания. Жанровая составляющая общения в неменьшей степени предопределяет особенности протекания процесса смыслового восприятия речи. О проблемах психолингвистики понимания мы будем говорить особо.

Речевой жанр как объект психолингвистического исследования побуждает ученых к изучению и описанию закономерностей речевого мышления в различных коммуникативных ситуациях. Исследование психолингвистической природы функционирования речевых жанров позволяет говорить о жанровой составляющей дискурсивного мышления (жанровом мышлении) и жанровой компетенции личности. Вместе с тем закономерно возникает вопрос о природе формирования жанровой компетенции в онтогенезе. И здесь жанроведение вторгается в другую область психолингвистики – онтолингвистику, или возрастную психолингвистику, – основным предметом которой издавна выступает становление коммуникативной компетенции личности в онтогенезе.

То, как у ребенка формируется умение строить целостные речевые произведения, соответствующие конкретным задачам коммуникации, в значительной степени определяет характер и природу становления его языковой личности. Если говорить об истоках речежанрового мышления, то их следует искать уже в младенческом возрасте, в самом начале жизни человека. Это тот период становления личности ребенка, который называется дословесным этапом речевого развития (см.: [Исенина 1986]). Здесь мы как бы сталкиваемся с парадоксом: жанровое мышление начинает формироваться значительно раньше первых вербальных проявлений, задолго до начала образования у ребенка языковой структуры.

Одним из наиболее важных коммуникативных средств оформления ситуаций социально значимого взаимодействия ребенка с окружающими его людьми становится интонация. Уже на стадии гуления проявляется способность младенца понимать эмоциональную интонацию речи взрослых, изменения которой отражают изменения ситуаций общения (см: [Лепская 1997: 14]). Данные последних исследований становления речи младенца показывают изменения мелодического рисунка его собственных вокализаций в разных типических ситуациях социально-коммуникативного взаимодействия ребенка с мамой.

Другим знаковым материалом, который ребенок использует для построения своего персонального дискурса, как показывают исследования онтолингвистов, становится жестово-мимические протознаки, которые ребенок активно использует для своих первых коммуникаций (см.: [Исенина 1986; Седов 2008]).

Незначительное число повторяющихся ситуаций, в которых протекает взаимодействие младенца с окружающими его взрослыми (кормление, купание, укладывание спать, переодевание и т.п.) откладывается в его сознании в виде квазижанровых форм, образующих некую систему типических фреймов коммуникации. Разумеется, подобные образования еще не включают в себя языковых знаков, и потому – далеки от представлений о жанровой системе взрослого человека. Однако они уже закладывают протожанровую основу коммуникативной компетенции личности, которая станет базой для формирования ее дискурсивного мышления.

Овладение языковой системой национального языка точно и образно охарактеризовал М. М. Бахтин. «Родной язык не принимается людьми, – писал исследователь, – в нем они впервые пробуждаются. Процесс усвоения родного языка ребенком есть процесс постепенного вхождения ребенка в речевое общение. По мере этого вхождения формируется и наполняется содержанием его сознание» [Бахтин 2010: 74]. Еще раз подчеркнем, что овладение языком протекает в раннем детстве с опорой на уже сложившуюся систему протожанровых способов коммуникации. По мере становления коммуникативной компетенции человека он, говоря фигурально, врастает в систему речежанровых норм, существующих в окружающем его социуме. При этом сама эта система «врастает» в его сознание, влияя на протекание процессов речевого мышления.

Приведенные наблюдения чрезвычайно важны для построения суггестивной модели общения. И в речевом фило- и онтогенезе первичны невербальные способы воздействия. В отличие от вербальных они прочно связаны с эмоциональным, бессознательным уровнем «работы» психики человека, где воздействие осуществляется на уровне внушения, суггестии.

Изучение речежанрового мышления в аспекте социализации личности образует комплекс проблем, в числе которых наиболее важные можно обозначить как «речевой жанр и социальная группа» и «речевой жанр и индивид». Первая из названных – чаще затрагивает область этнопсихолингвистики, определяющей круг задач генристики поисками этнолингвистических отличий в структуре и семантике одноименных жанров речи. В этой связи чрезвычайно важной и продуктивной представляется мысль о том, что разные культуры оказывают разные предпочтения разным жанрам, структурирующим коммуникативное пространство этноса. Как справедливо указывает В.В. Дементьев, существует «только один, действительно важный, признак, который может быть положен в основу лингвокультурологической / концептологической типологии РЖ [речевых жанров]: деление жанров и жанровых образований, используемых в коммуникативном пространстве внутри определенной речевой культуры, на поддерживаемые данной культурой и не поддерживаемые ею» [Дементьев, Фенина 2005: 11]. Определение своего/чужого по жанровому признаку можно назвать чувством речежанровой идентичности.

О понятии «идентичность» у нас уже шла речь применительно к статусно-ролевой природе повседневной коммуникации. Как мы помним, термин этот выражает идею постоянства, тождества, преемственности индивида и его самосознания. Идентичность появляется в ходе развития личности и означает чувство ее принадлежности к какой-то целостной структуре, осознание человеком того, что он является частью этой структуры и занимает в ней определенное бесспорное положение. Идентичность помогает человеку реализовать основную социальную потребность и найти свою социальную нишу, что позволит ему избежать наихудшего страдания – полного одиночества. Идентификация с определенными социальными общностями превращает человека из биологической особи в социального индивида и личность, позволяет ему оценивать свои социальные связи и принадлежности в терминах «Мы» и «Они». Речежанровая идентичность – разновидность социальной идентичности, т.е. переживания и осознания своей принадлежности к тем или иным социальным группам и общностям по признаку соответствия речевого поведения нормам, принятым в данном социуме.

Этнокультурная идентичность речежанрового мышления ярче всего выражается в нейтральных жанрах повседневного общения, и прежде всего в жанре РАЗГОВОР (иногда его называют термином БЕСЕДА). Эта речежанровая форма является гипержанром, т.е. сложным образованием, включающим в свою структуру иные речевые жанры (например, *рассказ, сплетня, комплимент, колкость* и т.п.).

1.5. РАЗГОВОР – основной гипержанр

межличностного дискурса

*Разговоры, разговоры –*

*Слово к слову тянется…*

*Русская песня*

Центральным жанром межличностного дискурса следует считать *разговор*. Это комплексный речевой жанр (в нашей терминологии – гипержанр), который включает в себя большинство жанров нейтрального повседневного общения. Некоторые из жанров, составляющие разговор, можно отнести к информативному дискурсу (например, *рассказ* и *сплетню*): их целью является сообщение информации, неизвестной слушателю. Однако подавляющее большинство жанровых форм, входящих в рассматриваемый гипержанр имеют неинформативную природу. Сюда можно отнести и жанры нейтральной фатики (*анекдот, шутка*), и жанры, имеющие положительную (*одобрение, похвала, комплимент*) и отрицательную (*колкость, инвектива, упрек*) иллокуцию, т.е. воздействие, призванное изменить эмоционально-психологическое состояние собеседника. Основное коммуникативное намерение, которое руководит развитием интеракции разговора – это само желание общаться, т.е. фатика.

Гипержанр РАЗГОВОР – феномен, сопоставимый с тем, что в западной традиции получило наименование small talk. В.В. Фенина, посвятившая диссертационное исследование сопоставлению российских и английских жанров нейтральной фатики, определяет small talk как «условный лингвистический термин, замещающий имена речевых жанров – *светская беседа, болтовня, сплетничанье, small talk, gossip* и т.д., а также другие (нежанровые) личностно нейтральные фатические высказывания в русском и английском языках» [Фенина 2005: 48]. Однако, по нашему мнению, для исследования повседневного дискурса (как российского, так и иностранного) лучше оперировать термином *разговор*, ибо его структура представляет собой открытую модель, позволяющую исследовать многообразие форм коллективного и индивидуального языкового сознания.

А. Вежбицка дает следующее описание гипержанра ***разговор*** (rozmowa):

«говорю: ...

говорю это, потому что хочу, чтобы мы говорили разные вещи друг другу

думаю, что и ты хочешь, чтобы мы говорили разные вещи друг другу» [Вежбицка 1997: 106].

РАЗГОВОР представляет собой инвариант нескольких речежанровых форм: *бытового разговора (болтовни), разговора по душам, светского разговора (светской беседы) и разговора в компании*. Все названные жанры, как уже было сказано, объединяет общность коммуникативного намерения – стремление к коммуникативному контакту. Отличия между жанрами затрагивают иные уровни коммуникации: во-первых, характер коммуникативной ситуации, во-вторых, тематическое содержание дискурса, в-третьих, тактические повороты в разворачивании сюжета, наконец, в-четвертых, разное концептуальное наполнение общения. Говоря о концептуальном наполнении, мы имеем в виду то, что общая семантика речевого жанра зависит от той модальности, которая в коллективном этнокультурном сознании нормативно закреплена за той или иной типической ситуацией социального взаимодействия и представлена в виде концепта, т.е. «дискретного ментальное образования, являющегося базовой единицей мыслительного кода человека» [Попова, Стернин 2001: 24]. Как уже было сказано в предыдущих разделах главы, концептуальное содержание жанра проявляется в процессе речепорождения уже на стадии коммуникативного намерения, оно задает тональность речежанровой интеракции, которая отражает представление говорящих о норме того или иного жанра общения.

Обратимся к более подробному рассмотрению разновидностей жанра РАЗГОВОР.

*Болтовня* (бытовой разговор) по отношению ко всем другим вариантам РАЗГОВОРА выступает базовым – первичным речевым жанром. В нем запечатлен наиболее легковесный и, если так можно сказать, легкомысленный вид повседневной коммуникации, который осуществляется с наименьшей степенью заданности. Если взглянуть на него через призму концепции Э. Берна, то внутрижанровая интеракция здесь развивается по модели ДИТЯ — ДИТЯ.

Дополняя определение разговора, данного А. Вежбицкой, мы определяем болтовню следующим образом.

*говорю: ...*

*говорю это, потому что хочу, чтобы мы говорили разные вещи друг другу*

*думаю, что и ты хочешь, чтобы мы говорили разные вещи друг другу*

***думаю, что мы не хотим говорить о серьезных вещах.***

Социально-психологический фон, на котором протекает болтовня, настраивает говорящих на легкое, поверхностное, скользящее по ассоциативному принципу дискурсивное поведение. Правила игры, которыми руководствуются коммуниканты, владеющие этим жанром, заключаются в том, чтобы не углубляться в намечаемые темы, а легко коснувшись, перескакивать на другие. Это связано с глобальными неосознанными коммуникативными намерениями, общей иллокутивной модальностью говорящих: разговор идет не только ради получения информации, но ради утверждения социальной полноценности, воздействия на собеседника с целью получения психологических поглаживаний иногда *от*, иногда *за счет* коммуникативного партнера. Иными словами, темы и конкретные мотивы участников общения не вполне ими осознаваемы. Основной тональностью тематического движения здесь выступает принципиальная незаданность общения. Темы меняют одна другую по ассоциативному принципу. При этом говорящий не вполне знает, что он будет говорить в следующую минуту.

Для иллюстрации приведем небольшой фрагмент болтовни, записанной при помощи скрытого магнитофона.

[Пресупозиция: общаются две тридцатилетние женщины, которые не виделись около трех месяцев. А (коммуникативный лидер) приехала в гости к Б, чтобы посмотреть новую квартиру. Фрагмент представляет собой продолжение диалога, начатого на кухне]

 *А – (входя из кухни в комнату) У вас что/ кресло новое? Вроде бы/ одно было раньше//*

 *Б – Да нет/ оно просто/ в другом месте стояло//*

 *А – (подходя к окну) Ой/ глянь-ка/ у вас из окна что.../ кино.../ кинотеатр? Да кстати/ а Наталья Ш./ она что/ как у нее с квартирой?*

 *Б – Они сейчас/ изо всех сил обменом занимаются// Варианты отрабатывают//*

 *А – Интересно/ откуда деньги у них?*

 *Б – Да это мать мужа В./ дала...*

 *А – Ну/ не знаю/ не знаю// Да/ ты знаешь/ кого я недавно встретила?// Сережку/ Лилькиного мужа//* [Пресупозиция: Сережка – общий знакомый А и Ш.] *Представляешь/ в поликлинике// Иду по коридору/ смотрю/ лицо знакомое// Сережка// Ба...// Лилька бедная// Она так второго ребенка и не родила// Он не хочет// (...) (поднимает глаза на картину, висящую на стене) А эта сейчас где?* [Пресупозиция: имеется в виду автор картины, художница Л, подруга Б] *Она говорят/ в Москву переехала// С мужем вроде разошлась// Там говорят/ молодого нашла// Правда что ль?*

 *Б – Правда//*

 *А – Ба!// Некрасивая такая// Кто бы подумал// Роковая женщина// И что/ картины ее покупают?*

 *Б – Не то слово// Не за рубли/ за баксы//*

 *А – Да ты че!?... А что эт у тебя/ новая (показывает на сумочку, висящую на стуле)// Я раньше не видела// Давно купила?*

 *Б – Да она у меня уже сто лет// Я ее просто не ношу// Она по цвету ни к чему не подходит//...*

Приведенный дискурс наглядно показывает природу формирования высказывания и логику тематического развития интеракции. Разговор начинается с тактики вопроса по поводу предметов, присутствующих в поле зрения (кресла, кинотеатра, виденного из окна комнаты), затем по ассоциации с видом из окна новой квартиры – новая тема (возможность приобретения квартирой общими знакомыми). Появляется иная внутрижанровая тактика – рассказ об отсутствующем лице. Далее опять-таки – ассоциативный переход к следующей тактике (новому субжанру) – рассказу о событии, участником которого стала А. (о встрече с Сережкой, Лилькиным мужем). Следующий субжанр рождается от случайного взгляда, который коммуникативный лидер бросает на стену, где висит картина Л.), тактику рассказа меняет тактика сплетни о женитьбе и разводе художницы (информация из недостоверных источников). И опять – быстрый переход к вопросу о визуально зримом предмете (сумочке). Каждая тема возникает в болтовне случайно; с той же долей вероятности ход разговора мог изменить свое течение, затронуть другие столь же необязательные темы. Ядерными субжанрами болтовни, определяющими ее основные тактики, следует считать *вопрос, рассказ об увиденном*, *рассказ об отсутствующем лице* и *сплетню* и т.п. К ним можно добавить такие факультативные субжанры, как *комплимент, колкость, просьбу, утешение, подтверждение, инвективу, поучение, совет* и т.п.

Еще раз подчеркнем: болтовня (бытовой разговор) – фатический по преимуществу, первичный (нериторический) речевой жанр. Это форма организации дискурса, которой говорящего специально никто не обучает. Такое общение не предъявляет больших требований к соблюдению норм, а строится по принципу экономии языковых усилий, где эмоциональное заражение собеседника играет едва ли не более важную роль, нежели адекватная передача информации.

*Болтовня* – речевой жанр, реализация которого в дискурсивном поведении дает самые широкие возможности для самопрезентации говорящего. Иными словами, как показывают наши наблюдения, в болтовне личность максимально отчетливо раскрывает особенности своего идиостиля: и по степени кооперации (конфликтная, центрированная или кооперативная) и по критерию поведения в конфликтной ситуации (куртуазная, рационально-эвристическая, инвективная). Бытовой разговор на уровне порождения высказывания не имеет четко определенной оценочной установки. Градус и направленность воздействия может меняться: колкость сменяться похвалой. Именно эта черта русской болтовни не дает возможности четко определить ее концептуальное наполнение.

Принципы развития болтовни становятся строительным материалом для формирования норм жанров вторичных, среди которых классическим образцом риторического жанра следует считать речевой жанр *светский разговор.*

В современной неориторике сейчас появляется интерес к светскому общению (см.: [Дементьев 2010; Милехина 2007; Седов 2007; Стернин 2001; Фенина 2005]). Отчасти он закономерен: изменение общественных отношений в нашей стране, стремление возвратить утраченные духовные ценности ведет к попыткам вернуть стереотипы поведения (в том числе – речевого), которые соответствовали представлениям о цивилизованных формах социального взаимодействия людей. Однако почва современной лингвокультурной ситуации российского этноса оказывается для этого жанра плохо пригодной. Здесь он приживается с большим трудом.

Термин ***светский разговор*** используется нами за неимением другого. Он неоднократно подвергался критике на том основании, что в социуме, где нет «света», не может быть светского разговора. В качестве возражения обычно приводится аргумент, что словосочетание «светское общение» (светская беседа) образовано не от слова «свет», а от прилагательного «светский». Как бы там ни было, но феномен, обозначаемый термином *светский разговор*, сейчас проявляется в разных сферах полуофициального публичного общения. Он нуждается в исследовании, результаты которого имеют практическое значение. Сюда можно с той или иной долей спорности отнести кулуарное общение на научной конференции, неофициальный разговор на разного рода презентациях и торжественных собраниях, телевизионное общение и т.п.

Прежде всего, *светский разговор* – риторический жанр (вторичный по сравнению с первичным жанром *болтовни*). По определению И. А. Стернина, «светское общение представляет собой ритуальную беседу, которую этикет предписывает вести людям в официальной обстановке, в официальных ситуациях, когда они выступают в официальных ролях — официальных участников какого-либо приема, собрания, мероприятия, официальных гостей либо в роли только что представленных друг другу и еще мало знакомых друг с другом людей» [Стернин 2002: 279]. Здесь мы позволим себе внести уточнение: не только (и не столько) в официальных, но и – полуофициальных ситуациях.

«Это тип закрытого общения, когда предметные позиции коммуникантов не имеют принципиального значения, не они определяют характер общения. При закрытом общении содержание разговора в значительной степени отходит на второй план, оно как бы оказывается малосущественным. При закрытом общении важно придерживаться темы и соблюдать форму и правила, принятые для данного типа общения в этой социальной среде или группе.

Светское общение преследует несколько целей:

1) заполнение времени беседой,

2) демонстрация принадлежности общающихся к одной группе,

3) соблюдение принятого в обществе для данного типа ситуаций ритуала» [там же].

К прагматическим параметрам этого жанра нужно отнести публичный характер общения. Публичность понимается обычно как присутствие массового адресата речи. Светский разговор характеризуется признаками достаточно высокого уровня публичности, что предполагает более значительную меру осознанности в употреблении языковых средств, нежели жанры речи непубличной.

Квалифицируя рассматриваемый речевой жанр в системе категорий трансакционного анализа, мы можем утверждать, что здесь представлена модель РОДИТЕЛЬ — РОДИТЕЛЬ.

В качестве примера, иллюстрирующего жанр светской беседы, приведем фрагмент запись радиоинтервью А. Агамирова с Игорем Моисеевым.

*«*А.А. *Когда Вас посетила мысль/ создать Ваш ансамбль? … Были года/ которые не располагали к этому//*

И.М. *Подъем нашего балета/ как и в других областях/ он поднимался по ступенькам неудач// каждая неудача/ это и урок//*

А.А. *Игорь Алексаныч/ Вы не будете возражать/ если я переменю форму беседы? Послушаем/ что хотят спросить радиослушатели…*

*Слушатель: Добрый вечер/ здравствуйте// Это Екатерина Владимировна Вас беспокоит// Как обстоят дела сейчас с нашим балетом?*

И.М. *Я думаю/ что положение дел таково// Русские исполнители сейчас считаются лучшими в мире…*

А.А. *Я имел счастье видеть спектакли Вашей школы-студии…»* [Цит. по: Голанова 1996: 433].

Овладение нормами светского разговора требует специального обучения, результатом которого становится некоторая искусность в использовании языковых средств (сюда мы отнесем знание ортологических, стилистических и этикетных норм, умение использовать в интеракции тропы, элементы языковой игры, шутки и т.п.). И.А. Стернин сформулировал основные признаки светского общения, которые реализуются в светском разговоре:

«Участие в общей беседе всех членов группы, приветствие каждым каждого, знакомство всех со всеми, организация и поддержание общего разговора.

Краткость и равномерность объема общения каждого с каждым из остальных членов группы.

Демонстрация положительного настроения, взаимного удовлетворения от общения.

Обсуждение нейтральных тем, которые не могут вызвать столкновения мнений (дети, животные, отдых, путешествия, хобби, климат и погода и др.). Демонстрация интереса ко всем собеседникам, приветствие всех знакомых, вопросы к собеседникам о том, как обстоят их дела.

Высокая комплиментарность общения, частотность одобрения слов и действий собеседника.

Частотность выражения согласия с собеседником; исключение выражения неодобрения или несогласия в ходе общения.

Доброжелательное выслушивание, исключение перебивания собеседника.

Демонстрация коммуникативной скромности, исключение привлечения к себе повышенного внимания в процессе общения; минимизация информации о себе в процессе общения, сообщение информации о себе преимущественно в форме ответа на вопрос.

Избегание споров, затрагивания неприятных и конфликтных тем обсуждения.

Некатегоричность высказывания своей точки зрения, исключение настаивания на своем мнении.

Доброжелательное признание в ходе беседы правомерности разных точек зрения на любую обсуждаемую проблему.

Умеренная мимика и жесты, конвенциональные позы, достаточно большая дистанция общения, невербально выраженная доброжелательность, сдержанная положительная эмоциональность.

Стремление помочь собеседнику *сохранить лицо*, выйти из неприятной ситуации; использование в конфликтных ситуациях примирительной тактики “все по-своему правы”, “в каждом деле есть две стороны”.

Выражение неодобрения словам собеседника молчанием, косвенными способами (например, вопросами), переводом разговора на другую тему.

Умеренное использование юмора, шуток.

Высокая культура речи, исключение просторечных и грубых слов и выражений, слов с крайней степенью оценки.

Соблюдение временных рамок общения (время приглашения, время ухода, необходимость отдыха и др.).

Обсуждение в общем виде следующих контактов после завершения общения» [Стернин 2002: 282].

Важной социолингвистической чертой светского разговора (и светского гипержанра в целом) является то, что это фатическое общение людей, которые принадлежат к образованным социальным слоям общества. Рискнем в качестве необходимого компонента коммуникативной ситуации светского общения ввести установку на коммуникативного партнера – интеллигентную (светскую) даму. Указанный параметр позволяет отличать исследуемый жанр от разговора в компании (например, разговора в пивной или в бане).

К психолингвистическим характеристикам жанра *светского разговора* следует отнести высокую степень заданности в порождении речи. При том что интеракция в рамках жанра развивается на основе спонтанного ассоциативного политематического полилога, говорящие должны осознанно контролировать свою речь на уровне тематического отбора (исключаются скабрезные, интимные, профессиональные и т.п. темы). Не менее важным условием выступает требование соответствия речевых норм нормам этическим (оно должно проявляться главным образом в стремлении избегать конфликтных речевых тактик: оскорблений, обвинений, упреков, колкостей и т.д.).

В качестве основного концепта светского разговора (беседы) мы предлагаем считать концепт **«вежливость»**.

О вежливости применительно к речевому этикету у нас еще не раз будет идти речь. Вежливость, как основной семантический принцип светского общения, строится на основе демонстрации «уважения к партнеру по коммуникации, которое выражается в доброжелательном отношении к нему и уместном обращении, соответствующем его личностным и статусным позициям» [Шамьенова 2001: 181]. Приведем еще один пример проявления светскости в дискурсе СМИ. На этот раз – это фрагент телепередачи «Дневной киносеанс».

А.*– В этом фильме* / *в эпизоде* / *правда* / *впервые*/ *по-моему*/ *снялся Женя Урбанский*/ *как всегда такой страстный* /*...И я знаю* / *что ты имела большое отношение к Жене Урбанскому* / *Вот расскажи* / *если это возможно* / *каким он был в жизни вообще//*

Б.*– Ну* / *Наташенька* / *большое значение* / *это брак//*

А.*– Ну да* / *я просто не смела это называть//*

Б.*– ...Знаешь* / *как говорила древняя нация англичане* / *актриса это чуть больше чем женщина* / *а актер это чуть меньше чем мужчина* / *я не знаю* / *так не так* / *я не хочу никого обидеть…* / *Но вот Женя был* [*мужественный человек*]*...*/ *и такое самоутверждение Жени* / *это стремление все самому делать в жизни...*

А.*– ...Спасибо* / *Танюша* / *и я хочу пожелать тебе здоровья еще на долгие годы* / *хоть мы в России проживаем один год за несколько* / *у нас все так быстро меняется...*/ *чтобы актриса такого масштаба как ты все-таки нашла* [*место в современной жизни*] – здесь и далее в квадратных скобках помещено то, что было сказано неразборчиво.

Б.*– Ну ты совсем меня захвалила*/*и я тоже не могу не воспользоваться этой минутой* / *Наташенька* / *когда я вижу тебя на экране* / *я магнитизируюсь* / *как кролик* / *я смотрю на тебя не отрываясь* /*и тоже хочу тебе* / *тоже самого пожелать//*

А. *Ну я не ставлю точку на своей карьере* / *и надеюсь* / *что* / *хотя и сомневаюсь иногда*

Б. *Ну сомневаться* / *это естественно… и т.п* (цит. по: [Шамьенова 2001: 183]).

Попытаемся дать определение *светского разговора* в категориях семантических примитивов А. Вежбицкой.

*говорю: ...*

*говорю это, потому что хочу, чтобы мы говорили разные вещи друг другу*

*думаю, что и ты хочешь, чтобы мы говорили разные вещи друг другу*

***думаю, что мы оба хотим вежливо общаться и соблюдать приличия.***

Жесткие коммуникативные рамки, которые накладывает на личность светский разговор, ограничивает его возможности для самопрезентации личности. Нормативно-ритуальное светское общение может быть реализовано лишь в типе дискурса, который обозначен нами как кооперативно-конформный (см.: [Седов 2001]). Однако коммуникативное пространство светского общения дает широкие возможности для использования манипуляции – скрытого воздействия на суггестивном уровне, о чем у нас еще пойдет разговор чуть позже.

Если *болтовня* и *светский разговор* представляют собой рифмующиеся по принципу первичных и вторичных жанров модели построения дискурса, то жанровое образование, которое получило название ***разговора по душам,*** противостоит им обоим на основе другого параметра. Центральным концептом, отражающим семантику русского разговора по душам, будет концепт **«искренность»**. Это модель общения, которую трудно (прежде всего по этическим соображениям) зафиксировать средствами аудиовизуальной аппаратуры.

Жанр *разговор по душам* нельзя отнести к разряду риторических жанров. Основные характеристики коммуникативной ситуации, в которой происходит его реализация, – неофициальность и непубличность – в целом соответствуют ситуации болтовни. Так же как и болтовня, разговор по душам, как правило, – диалог, в котором принимают участие двое. Более того, два рассматриваемых нами жанра могут полностью совпадать по тематическому содержанию разговора. Однако любой представитель русского этноса укажет на различия в смысловой и эмоциональной природе протекания интеракции в рамках этих фатических жанров.

Рассматриваемый речевой жанр является вторичным (по сравнению с болтовней) жанром. Так же как и светский разговор, он строится на материале болтовни. Главное отличие от первичного жанра – в том, что в основе разговора по душам лежат принципы, названные нами кооперативно-актуализаторскими. В этом случае говорящий руководствуется основной установкой в общении, которую можно определить, как *стремление поставить себя на точку зрения собеседника*, взглянуть на изображаемую в речи ситуацию его глазами. Рискнем квалифицировать такой тип общения, как соответствующий основному постулату христианской морали («возлюбить ближнего своего как самого себя»). Принципиальным отличием поведения актуализатора от конформиста выступает установка на коммуникативного партнера. Точнее – стремление *возбудить в себе неформальный интерес к собеседнику*, умение настроиться на его «волну». При этом кооперативный актуализатор, уважая мнение другого участника общения, сопереживая его проблемам, вовсе необязательно должен во всем с ним соглашаться. Ниже мы более подробно рассмотрим принципы актуализаторского дискурса.

Интерпретация разговора по душам в ракурсе трансакционного анализа позволяет говорить о том, что здесь более всего актуализирована модель ВЗРОСЛЫЙ — ВЗРОСЛЫЙ.

Забегая вперед, отметим, что именно *разговор по душам* выступает речевым фреймом, с которым в русском языковом сознании связано представление о коммуникативном идеале в рамках повседневной коммуникации. Такого типа коммуникации часто становятся предметом изображения в русской классической литературе. Их можно проиллюстрировать словами героя романа Ф.М. Достоевского «Бесы» Шатова, которые он обращает к Ставрогину: *«Мы два существа и сошлись в беспредельности… в последний раз в мире. Оставьте ваш тон и возьмите человеческий»* [Достоевский VII: 260].

Анализ конкретного речевого материала показывает, что разговор по душам, соответствующий этому уровню коммуникативной компетенции тоже довольно отчетливо различается по идиостилевым особенностям. При этом критерием такого различия выступает и довольно сложное соотношение языкового своеобразия речевого поведения как адресанта, так и адресата коммуникации.

– *Слушай/ я в шоке/ мне не приходит утверждение!*

– *Ну/ ты подожди// Рано паниковать// Оно не сразу приходит// Ирка вон/ целый год ждала// А сейчас и вовсе/ в ВАКе там сейчас/ все меняется//*

– *Ой/ не знаю// У меня всегда все не по-людски// Всем приходит/ а меня могут не утвердить//*

– *Да нет// Так не бывает// Успокойся// Ты уже кандидат// Степень не ВАК/ а совет присуждает//*

– *Ты думаешь?..*

– *Ну хочешь/ я позвоню в ВАК?// Я спрошу у О.Б. телефон...*

Главное отличие разговора по душам от сходных речевых жанров – это неформальный характер коммуникации. В качестве основных тактик, определяющих повороты в развитии сюжета интеракции, можно указать на *исповедь, сочувствие, сопереживание, одобрение, критика, построение силлогизмов* и т.д.

В категориях семантических примитивов А. Вежбицкой разговор по душам будет иметь следующий вид:

*говорю: ...*

*говорю это, потому что хочу, чтобы мы говорили разные вещи друг другу*

*думаю, что и ты хочешь, чтобы мы говорили разные вещи друг другу*

***думаю, что мы будем говорить искренне о том, что каждого из нас по-настоящему волнует.***

Еще раз подчеркну, что разговор по душам открывает возможности суггестии особого рода – кооперативной актуализации. Мы подробно будем говорить о психологическом механизме такого воздействия в последней главе нашей книги.

Особое место в системе вариантов речевого жанра РАЗГОВОР занимает его форма, которую мы предлагаем назвать ***разговор в компании***. Если, как это справедливо отмечал И.А. Стернин [2002], русские люди не любят светский разговор, то разговор в компании – жанр, чрезвычайно распространенный в межличностном общении наших соотечественников. Более того, то место, на которое безуспешно пытаются поставить светскую беседу, как эталонный, цивилизованный вид нейтрального общения, без усилий занимает именно этот жанр. По нашему мнению, это – центральный жанр нейтрального общения, распространенность которого выходит далеко за пределы одного этноса: разговор в компании – интернациональный речевой жанр, поддерживаемый многими лингвокультурами.

Итак, разговор в компании – это, как правило, полилог, в котором принимают участие более двух коммуникантов. Это обычно неофициальное, но публичное коммуникативное взаимодействие людей, достаточно хорошо друг с другом знакомых. Этот жанр оформляет и нормативно упорядочивает обширное пространство повседневной коммуникации, куда входит неофициальное общение и людей, объединенных одной профессией (например, разговор в школьной учительской или на кафедре в вузе), и индивидов, связанных общим увлечением (автомобилистов, рыбаков, любителей бани и т.п.). Сюда же следует отнести многие формы речевого взаимодействия родственников и друзей (например, застольное общение).

Разговор, записанный в московских Селезневских банях. Три голоса бас (Б), сиплый (С), дискант (Д).

*С – Вчера домой пришел// Литрушку пива взял// Водочки грамм сто пятьдесят [писят]//*

*Б – Грамотно//*

*С – Все употребил/ прилег// Ну/ че мне? И не пошел в гараж//*

*Б – Ну это можно/ конечно… Но мы ж не пить… Мы посидеть/ поговорить/ пообщаться//*

*Д – У нас один есть мужик// У него чет там/ с печенью/ не помню/ как зовут… Он приходит/ мы как полагается/ выпиваем// Так он грит/ Вы мне тоже налейте// Пить не буду/ я просто/ посижу…*

*Б – Да// Компания…*

*Д – И ты знаешь/ мы пьем/ а он пьянеет// Смотрит на нас/ и косеет// Представляешь?*

*Б – Это бывает…*

Тематические ограничения в этом варианте разговора не так строги, как в общении светском. Более того допускается умеренная конфликтность, но исключаются проявления прямой агрессии (можно спорить, но нельзя переходить на личности; можно говорить колкости и подшучивать, но нельзя оскорблять).

Общую семантику *разговора в компании* воплощает концепт «**дружелюбие»*.***

Анализ речевого материала, представляющего речевой жанр *разговор в компании* не позволяет однозначно отнести его к одной из горизонталей трансакционного анализа Э. Берна. Здесь можно обнаружить практически все виды параллельных симметричных трансакций: и РОДИТЕЛЬ — РОДИТЕЛЬ; и ВЗРОСЛЫЙ — ВЗРОСЛЫЙ; и ДИТЯ — ДИТЯ. В этом смысле рассматриваемый вариант жанра РАЗГОВОР – уникален.

Обращение к лингвокультурной практике представителей разных этносов, основанное на существующих в науке сведениях и собственный опыт общения автора позволяет говорить о несовпадениях в речежанровой идентичности. Представим их в таблице 1.

Таблица 1.

**Речежанровая идентичность вариантов жанра**

**РАЗГОВОР в бытовом метаречевом сознании**

**представителей разных лингвокультур**

|  |  |
| --- | --- |
| Этносы | Варианты речевого жанра РАЗГОВОР |
| Р бытовой | Р в компании | Р светский | Р по душам |
| Русские | + | + | – | + |
| Поляки | + | + | + | – |
| Немцы | – | + | – | + |
| Англичане | – | + | + | – |

Отличия в эмоционально-концептуальном наполнении жанровой лингвокультурной картины мира Г.Г. Слышкин предлагает называть концептуальным диссонансом [Слышкин 2005: 53]. Он влияет на формирование этнического сознания и проявляется в оценках поведения представителей чужого этноса. В лингвокультурологии эта проблема разрабатывается достаточно давно и обычно обозначается как «русские глазами англичан, немцев, поляков и т.п.» и наоборот «англичане, немцы и т.п. глазами русских» и т.п.

Приведем несколько высказываний, содержащих рефлексию о речевом поведении представителя несвоего этноса.

**Русские о поляках.**

*Русская девушка о своем друге-поляке.*

– *Он никогда не говорит/ что думает// Он все время закрыт/ не ясно/ что у него в душе// Вообще все поляки такие// Вроде вежливые/ галантные// Но холодные и неискренние//*

*Русские студенты о приятеле-поляке.*

– *Мы знаем Г. уже три года/ он хороший друг/ с ним хорошо пивка попить// Он легкий в общении// Но он никогда не бывает искренним// Даже когда пьяный//*

**Русские о немцах.**

*Молодой человек, проживший в Германии шесть лет.*

– *Немцы любят поговорить по душам// Но с ними тяжело// Если немец к тебе плохо относится/ он не успокоится/ пока все тебе не выскажет// Все/ что о тебе думает// Причем выскажет безо всякой злобы/ спокойно так// И при этом/ они такие зануды// Скажешь в шутку че-нибудь/ привяжется/ Скажи/ что ты имел в виду?*

**Поляки о русских.**

Тридцатилетний поляк, проживший в России пять лет.

– *Русские не умеют общаться с женщинами// Они все говорят грубо// Не вежливо// Надо все делать так/ чтобы не обидеть человека// Не обязательно девушке знать/ что я думаю о ней/ главное/ чтобы ей было приятно//*

– *Вы русские все время хотите знать/ что человек чувствует// А может он не хочет/ чтобы все знали// И сами все про себя говорите// А я не хочу влезать в душу// И все вы делаете грубо/ бестактно// Не вежливо//*

**Немцы о русских и поляках.**

*Тридцатитрехлетний немец своему русскому другу.*

– *Вы русские/ конечно непунктуальные/ неаккуратные// Но лучше поляков// С вами поговорить можно// О жизни/ о душе// А поляки скользкие как лягушки// С ним говоришь/ а он так/ болтает что попало// В глаза тебе не смотрит// Не поймешь/ о чем думает//*

**Поляки о немцах.**

– *Я с немцами был/ тусовался// Так/ обычно/ все с русскими/ а тут немцы приехали/ по путевке// Так трудно с ними! Хуже чем с вами/ в смысле/ с русскими// Пошутишь/ а он серьезно спрашивает/ А зачем ты это сказал? Все время неприятное/ норовит сказать// И не так как вы// Вы орете/ ругаетесь// А они спокойно так/ Ты Г. не прав/ ты делаешь неправильно// Просто устал от них//*

 У меня нет собственных наблюдений за рефлексией англичан о русских и русских об англичанах. Но суждений, подтверждающих правоту моих соображений, довольно много в лингвокультурологической литературе. Большой объем речевого материала обыденной рефлексии русских и англичан, характеризующей речевое поведение представителей несвоего этноса представлен в интересной и содержательной книге Т.А. Лариной [2009]. Вот, к примеру, высказывания молодого русского эмигранта, прожившего некоторое время в Лондоне:

«Конечно, они [англичане] собираются в компании ..., но каждый платит за себя. И разговоров «за жизнь», столь необходимых русскому человеку, в таких компаниях Вы не услышите. О том, что «последнюю рубаху отдать» – такого выражения даже не существует на английском языке. После работы – «See u tomorrow!» – и ВСЕ… Как они волками по вечерам не воют – не знаю. Зато, пожив пару месяцев по-английски (я же высокомерно уезжал от российской грязи, пьянства и быдла в чистую страну прекрасных людей), завыл я. И убежал бегом без оглядки с берегов Туманного Альбиона» (цит. по: [Ларина 2009: 87-88]).

Этноречежанровая идентичность проявляется, к примеру, в том, что англичане считают русских или грубыми ((–) в жанре *бытовой разговор*), или навязчивыми ((–) в жанре *разговор по душам*); поляки приписывают нашим соотечественникам неумение строить «вежливое общение» и излишнюю откровенность ((–) в жанре *разговор по душам*); немцы считают нас излишне легкомысленными ((–) в жанре *бытовой разговор*). Соответственно, англичане кажутся нам отчужденными и фальшивыми ((–) в жанре *светский разговор*), поляки – неискренними и хитроватыми ((–) в жанре *светский разговор*), немцы – мнительными и ригидными (несовпадение в жанре *бытовой разговор*).

Речежанровая идентичность, как уже было сказано, проявляется в обыденной лингвистической рефлексии по поводу речевого поведения представителей своего этноса.

Для иллюстрации обратимся к речевому жанру ***разговор в компании***. Если русские люди не любят светское общение, то разговор в компании – жанр, чрезвычайно востребованный в континууме русского повседневного дискурса. Более того, то место, на которое безуспешно пытаются возвести светскую беседу, как эталонную форму цивилизованного общения, без усилий занимает именно этот жанр. По нашему мнению, разговор в компании – это центральный жанр нейтрального общения, распространенность которого выходит далеко за пределы одного этноса. Рефлексия, порождаемая речежанровой идентичностью в отношении к этому жанру, часто направлена на определение смысла коммуникативного намерения участников общения. Как правило, обыденная лингвистическая рефлексия в метаречевом сознании возникает в ситуациях нарушения жанровых норм речевого поведения и проявляется в оценочных суждениях. Для иллюстрации еще раз обратимся к банному дискурсу.

Приведем небольшой полилог (записан в одной из бань г. Саратова), состоящий из трех голосов (К., В., М.), на этот раз принадлежащих коммуникантам с высшим образованием.

*К – … Ты чушь несешь! Обычную чушь!*

*В – Это не аргумент/ понятно…*

*М – Ребят/ вы че/ ругаться сюда пришли? К./ ты че/ ругаться пришел? Ну вас на хер!// Мы че/ в баню ругаться ходим?*

*К – Ладно/ погорячился// Беру слова назад// Был не прав//*

*М – Ну вот// Баня/ не место для ругани// Забудь все/ что может повредить компании// Шутить можно/ оскорблять … не годится// Понятно? Давай так/ О женах/ и о политике/ ни слова// О женах/ как о покойниках/ или хорошо/ или ну их на хер//…*

Четыре описанных варинта речевого жанра РАЗГОВОР, разумеется, не исчерпывает все разновидности представленной формы межличностного общения. Его разработка – одна из насущных задач современной генристики.

Глава 3

СПОСОБЫ МАТЕРИАЛИЗАЦИИ ПОВСЕДНЕВНОГО ДИСКУРСА

Персональный дискурс может разными способами сопровождать и запечатлевать межличностные отношения людей. Еще раз подчеркнем, что личностно-ориентированное общение возможно как в устной, так и в письменной форме. Кроме этого, и в устном, и в письменном повседневном дискурсе могут актуализироваться невербальные каналы коммуникативного воздействия и передачи информации (НВКК). Исследования последних трех десятилетий (см.: [Горелов 2003, Крейдлин 2002, Лабунская 2009, Морозов 1998] и др.) позволяют представить структуру речевой коммуникации «как двухканальную (разумеется, не в технологическом, а в психологическом смысле), т.е. как состоящую из вербального, собственно речевого, лингвистического, и невербального экстралингвистического каналов» [Морозов 1998: 36].

2.1. Вербальный дискурс: текстовый аспект

 *<…> отношение мысли к слову есть живой процесс рождения мысли в слове. Слово, лишенное мысли, есть, прежде всего, мертвое слово. <…> Но и мысль, не воплотившаяся в слове, остается стигийской тенью <…>.*

*Л.С. Выготский*

Говоря о вербальном дискурсе, мы должны оперировать термином текст. Иными словами, в любом дискурсе можно выделить текстовую основу. Интенсивное исследование текста в нашей стране началось в конце 70-х годов прошлого столетия. Именно тогда у нас были заложены традиции отечественной лингвистики текста (см.: например: [Акишина 1979; Борботько 1981; Гальперин 1981; Гаспаров 1971; Зарубина 1981; Ильенко 1989; Москальская 1981; Николаева 1972, 1978; Новиков 1983; Новое в зарубежной лингвистике. 8 1978; Откупщикова 1982, Седов 2004] и мн. др.), в рамках которой и возникла дискурсивная лингвистика, изучающая поначалу лишь прагмалингвистический аспект речевого сообщения. Она вобрала в себя лингвистику текста, которая продолжает исследовать дискурс с точки зрения его внутреннего строения.

В науке существуют сотни определений базового для этого направления понятия – текст. Мы ограничимся самым простым, а именно: текст – это речевое сообщение, построенное по законам конкретного национального языка. Наиболее важными категориями, характеризущими текст как лингвистический феномен, выступают связность (когезия), целостность (цельность), композиционная завершенность (когерентность).

*Связность* (когезия) текста – категория, характеризующая особенности соединения внутри речевого произведения языковых элементов: предложений, сверхфразовых единств, фрагментов и т. п. Она строится на основе лексико-грамматических возможностей национального языка.

Существование связности как феномена языкового сознания хорошо иллюстрирует изящный «эксперимент Льва Владимировича Щербы», который ученый проводил задолго до возникновения лингвистики текста и психолингвистики, в 20-30-годы 20-го века. Лучше всего его проводить на первом курсе. На лекции преподаватель подзывал студентку к доске и просил написать фразу, ставшую классической в гуманитарных науках:

***Глокая куздра штеко будланула бокра и кудрячит бокренка.***

Анализ этого квазипредложения показывает, что информация в речи передается не только при помощи лексических значений слов, но и при помощи тех грамматических отношений и связей, которые образуются между словами в предложении и тексте.

*Композиционная завершенность (когерентность)* предполагает определенную логику разворачивания речевого произведения. С этой категорией связано представление о ***психолингвистической норме текстовости***, т. е. *оптимальной структуре текста, которая соответствует последовательности возникновения речевого произведения в языковом сознании.* В соответствии с нормой текстовости в начало речевого произведения обычно выносится инициальная фраза (текстовый зачин), содержащая обозначение темы высказывания, которая будет разворачиваться в ходе построения дискурса.

Понятие *целостности* (цельности) текста выходит за пределы кругозора традиционной лингвистики. Это уже сугубо психолингвистическая категория. Целостность предполагает единство замысла, семантической программы, из которой, как из почки цветок, вырастает, развивается дискурс. Только тот речевой отрезок именуется целостным, в основе которого лежит некое смысловое единство.

Смысловое восприятие текстов – сложные психологические процессы. О них мы будем вести речь в одной из следующих глав. Заметим только, что иногда в ходе коммуникации сообщение говорящего/пишущего несет в себе незапланированную целостность, рождая коммуникативную неудачу. Лексемы, составляющие соседние фразы текста, неожиданно вступают в грамматические отношения, следствием чего становится появление новых смыслов, которые часто не планируются говорящим. Иногда это приводит к возникновению комического эффекта (по принципу «нарочно не придумаешь»). Подобное можно встретить и в сочинениях школьников и абитуриентов. Вот некоторые перлы такого рода (подробнее см.: [Мучник 1985, 1997]).

У дяди была собака Динга. Дядя, когда приходили гости, надевал намордник.

Дедушка проснулся и нашел на огороде совсем мало помидоров. Они вышли в море на лодке.

Павел Петрович приехал на дуэль в клетчатых панталонах. Они разошлись. Раздался выстрел.

Андрей Болконский считал, что он добьется славы, сидя не в кабинете, а на поле сражения.

Чацкий рассказывает о том, как один помещик обменял своих слуг на трех борзых собак, которые не раз спасали ему жизнь и честь.

Коммуникативные неудачи, разумеется, не всегда имеют такой комический характер. Очень часто они просто засоряют канал информации. Причем здесь не последнюю роль играют установки в восприятии смысла, возникновение которых обусловлено предшествующим опытом общения собеседников, коммуникативными намерениями, т.е. тем, что создает суггестивный уровень воздействия в межличностном общении, о чем у нас еще пойдет речь чуть позже.

Целостный и связный текст обладает двумя важными для его понимания свойствами.

Во-первых, это способность к изменению формы при сохранении смысла, семантической программы. Проще говоря, одно и то же содержание можно передать при помощи разных языковых средств. Это фундаментальное качестве текста лежит в основе практической стилистики, позволяющей создавать многообразные формы передачи информации в массовой и межкультурной коммуникации.

Второе свойство заключается в способности к компрессии объема при сохранении ядерного смысла. Выделение ядерного смысла основано на том, что в осмысленном тексте разные лексемы играют разную роль в передаче информации. Более всего информативно нагружены ключевые слова. Их выделение важно для компьютерной обработки текстов, например, в поисковых системах крупных библиотек. На основе ключевых слов можно в одном или двух предложениях сформулировать ядерный смысл текста.

Методика подобного изучения разработана Л.В. Сахарным и представлена в его работах. Попробуем, к примеру, свести к десяти ключевым словам какой-нибудь значительный по объему текст, например, роман Ф. М. Достоевского «Преступление и наказание». Вот как справились с этим заданием студенты филологического факультета. Приведем наиболее типичные ответы.

1. Раскольников. Нищета. Теория. Убийство. Расследование. Психология. Совесть. Наказание. Вера. Возрождение.

2. Раскольников. Идея. Старуха. Топор. Преступление. Порфирий. Соня. Сомнения. Муки. Вера.

А теперь другое задание: нужно свести содержание романа к одному предложению (опять-таки не превышающему десяти слов). На этот раз ответы были такими.

1. Из-за идеи Раскольников убивает старуху, проходит через муки и раскаяние к вере и очищению.

2. Герой по теории совершает преступление, но, раскаявшись, несет наказание и возрождается к новой жизни.

Характерно, что и в выделенных ключевых словах, и во фразовых формулировках замысла романа совершенно отчетливо проявляется темарематическая структура. В обоих случаях сначала дается исходная информация – наименование действующих лиц и предыстория событий, затем – информация новая, актуальная – изложение наиболее важных в сюжетном отношении фактов. Эта ядерная информация представляет собой как бы первичную семантическую запись, исходную формулу замысла, которая может быть развернута в целостный текст. Интересно, что часто именно ключевые слова выносятся автором в название произведения. Как правило, это слова из рематической части. Ф. М. Достоевский в заглавие романа вынес ядерные понятия текста – преступление и наказание.

Умение «сворачивать» большой по объему текст к ядерной формуле – одна из важных операций в процессе смыслового восприятия речи. Его наличие/отсутствие определяет уровень развития вербального интеллекта, который лежит в основе так называемого дискурсивного мышления (подробнее см.: [Седов 2004]). В норме речевого развития эта мыслительная операция формируется у человека в конце отрочества. Однако, в зависимости от особенностей коммуникативной компетенции она может быть сформирована хуже или лучше.

Попутно заметим, что операции по трансформации формы и компрессии объема – важнейшие базовые мыслительные операции, которые, кроме прочего, необходимы любому студенту при подготовке к экзаменам. Очень своеобразно они проявляются в таком не очень благовидном виде деятельности, как изготовление шпаргалок. Автор этих строк в начале своей педагогической деятельности ради эксперимента проводил конкурс на лучшую шпаргалку по своему предмету. Наградой была пятерка автоматом, которую получали три победителя. Наиболее бездарными шпаргалками были так называемые бомбы – страницы, вырванные из лекционных тетрадей. Столь же примитивны гармошки – длинные, сложенные гармошкой лоскуты бумаги, куда бездумно переписывался текст учебника. А вот шпаргалки, в которых приводился ядерный смысл текста каждого ответа на вопрос билета, требовали от студента интеллектуальных усилий. В ходе работы над ними студент невольно запоминал информативную основу ответа, и на экзамене отпадала необходимость шпаргалить.

Первичная запись, разумеется, не исчерпывает всего смыслового богатства произведения. Более того, упрощение информации часто на полуосознанном уровне происходит в результате неосознанного желания снизить значимость мыслей собеседника. Особенно наглядно это проявляется на уровне межкультурной коммуникации. «При восприятии отфильтрованной информации, – пишет известный специалист по межкультурному общению О.А. Леонтович, – коммуникант пытается упростить ее, чтобы она стала более доступной для понимания. Как стремление к экономии усилий, эта закономерность может считаться положительной, способствующей ориентировке личности в сложном коммуникативном пространстве.

Но упрощение информации может иметь и отрицательные последствия. Неноситель лингвокультуры, упорядочивший «свой мир» на основе предшествующего опыта, неохотно отказывается от этого устройства мира и избегает сложностей, вступающих в противоречие с его устоявшимися представлениями. Поэтому он интуитивно старается свести новую информацию к минимальному числу знакомых стимулов так, чтобы она подтверждала его видение мира, и избежать всего того, что нарушает это равновесие. В случае переработки информации с этих позиций существует опасность восприятия чужой культуры как более примитивной, чем она есть на самом деле» [Леонтович 2002: 33].

Приведенное суждение еще больше справедливо для повседневного общения в рамках одного этноса. Его следует считать одним из наиболее ярких проявлений аутосуггестии в межличностной перцепции, о чем мы будем говорить чуть позже.

Стремление снизить и оглупить чужие мысли или поступки определяются все тем же комплексом «лисы в винограднике», разновидность которого можно назвать «Нелюбовь к чужому успеху», или «Комплекс Сальери», который лежит в основе чрезвычайно интересного в свете нашей концепции социально-психологического феномена, который называется чувство зависти. Ученый, движимый переживаниями подобного типа, склонен произносить фразы «нехитрая мысль», «что же здесь оригинального», «не вижу здесь ничего нового» и т.д.

В следующей главе чувства зависти мы коснемся более подробно.

По характеру материального воплощения тексты подразделяются на устные и письменные. Оппозиция устный / письменный связана с формой передачи информации в речевой коммуникации. Устная коммуникация предполагает ситуативность речи, непосредственный контакт участников общения, возможность использования невербальных средств коммуникации и т.п. Структура письменных жанров тяготеет к более жесткой монологической форме речевых произведений. Устные (особенно разговорные) жанры допускают значительно большую вариативность в использовании языковых средств.

В традиционном языковедении бытует мнение, что письменный текст – это не что иное, как графическая фиксация текста устного. Однако и по своему происхождению, и по психолингвистической природе, устная и письменная коммуникация различаются существенно. Устная и письменная речь имеют разные генетические корни. Если устная – восходит к «озвученной пантомиме» [Якушев 1995], то письменная – к рисунку. «Люди начальной поры верхнего палеолита, – писал Б.Ф. Поршнев, – уже «рисовали», еще не вполне умея разговаривать, если применять эти термины в современном смысле. Туда, в эту древность уходят корни письменной речи» [Поршнев 2009: 570-571].

 В передаче информации каждая форма речи использует разный канал восприятия (устная, главным образом – слуховой, письменная – зрительный), а стало быть, в осуществлении этих разных видов деятельности принимают участие разные зоны коры головного мозга.

Немаловажно и то, что разные виды коммуникации неодинаково отчетливо высвечивают речевую неповторимость человека. Устный и письменный тексты находятся как бы на разном расстоянии от их создателя. «Идея самовыражения речи «от себя» как от данного конкретного индивида, – справедливо отмечает Т.Г. Винокур, – безусловно, является более непосредственным творческим импульсом в формировании устного высказывания любой функционально-речевой сферы, чем письменного <...>. Уместно заметить, что письменная речь, находясь на порядок дальше от личности, чем устная, т.е. предполагающая более формальный, технический и потому неэлементарный способ осуществления, неизбежно объективируется в большей степени, чем устная <...>. Отправитель любого устного речевого акта, вольно или невольно, берет на себя большую личную ответственность за коммуникативную неудачу, чем отправитель письменного речевого акта, в распоряжении которого находится весь арсенал общественного опыта, так или иначе осваиваемый пишущим в разной временной и логической последовательности» [Винокур 1993: 132-133].

В еще большей степени сказанное можно отнести к особой разновидности устного общения – к разговорной спонтанной речи. «У нормального человека, – пишет Е.С. Кубрякова, – навыки речи настолько автоматизированы, что переходных этапов между мыслью и речью может и не быть и что преобладающей формой в живой коммуникации является спонтанная речь, представляющая собой симультанное разворачивание рече-мысли. Его же мы нередко наблюдаем и при обдумывании чего-либо и «про себя», когда поток сознания не отделим от потока мыслей в речевой форме и когда активизация сознания равна активизации речевых механизмов, хотя последние и не подают речь «на выход», а создают достаточно оформленные и целостные высказывания во внутренней речи» [Человеческий фактор ... 1991: 76].

Письменная речь как разновидность речевой деятельности резко отличается от речи устной рядом психологических особенностей. Прежде всего, это речь в отсутствии собеседника. Передаваемый текст должен содержать всю информацию, необходимую читающему для полноценного понимания смысла. Весь процесс контроля над письменной речью остается в пределах деятельности самого пишущего, без коррекции со стороны слушателя. Здесь нет знания ситуации общения с адресатом, нет визуального контакта, дающего возможность использования мимики, жестикуляции, интонации, пауз (их частичным замещением на письме становятся средства параграфемики – пунктуации и др. графических выделений). Вся информация, выражаемая в письменной речи, должна опираться главным образом на достаточно полное использование грамматических средств языка. Во-первых, это процессы фонематического уровня, содержание которых составляет поиск соответствия между звуком и буквой, кодирование звука в букву, составление из букв слов. Во-вторых, это операции по подбору слов (лексический уровень), поиск подходящих выражений и т. п. Наконец, это осознанное обращение к грамматике – языковым законам построения связной речи – выбор грамматических форм, адекватных задачам соединения слов в синтаксические конструкции. При этом операции по построению фразы, которые в ситуации устной речи говорящий проделывает автоматически, при создании письменных текстов требуют осознания правил морфологии и синтаксиса.

Если устная речь формируется у ребенка в процессе естественного общения со взрослыми, то письменная – появляется в результате специального обучения, в котором сначала усваиваются технические средства написания букв и слов, которые потом (значительно позднее) становятся средством выражения мыслей. Нужно еще раз подчеркнуть то, что **письменная речь** (в отличие от устной) изначально является сознательным произвольным действием, в котором средства выражения выступают основным предметом деятельности.

Очень важной особенностью письменной речи становится возможность коррекции, редактирования созданного текста. Она основана на возможности многократного обращения к уже написанному и обеспечивает сознательный контроль над протеканием речемыслительных операций. Возможность уточнения, отработки формального превращения мысли в текст, повышенная степень осознанности совершаемых речевых действий – все это делает письменную речь мощным фактором развития дискурсивного мышления. Важно понимать, что вместе с овладением навыками работы с письменными и печатными текстами происходит перестройка всего языкового сознания человека: от навыков ситуативной, помимовольной (бессознательной) коммуникации он переходит к усвоению операций осознанной внеситуативной (контекстной) речевой деятельности, основанной на текстовом (дискурсивном) речевом мышлении.

Вопросам формирования правописания у ребенка посвящено значительное число работ психологов и педагогов. Однако большинство из них затрагивает формирование *технического* навыка письма, т.е. правописание, а не письменную речь как своеобразное средство общения. На ошибочность подобной практики указывал еще Л. С. Выготский. «Школьников, – писал наш выдающийся соотечественник, – обучают не письменной речи, а написанию слов, и в значительной степени поэтому обучение письменной речи не поднялось выше уровня традиционного право- и чистописания» [Выготский 1983: 177]. Ученый проводил аналогию между обучением грамоте и обучением музыке, в котором ученика обучают читать ноты, развивают у него беглость пальцев, умение ударять по клавишам и т. п., но при этом совершенно не вводят в стихию музыки как искусства. «Обучение [письменной речи], – отмечал Выготский, – следует поставить так, чтобы чтение и письмо для чего-то были нужны ребенку <...> письмо должно быть осмысленно для ребенка, должно быть вызвано естественной потребностью, надобностью, включено в жизненно необходимую для ребенка задачу. Только тогда мы можем быть уверены, что оно будет развиваться у ребенка не как привычка руки и пальцев, но как действительно новый и сложный вид речи» [там же].

Особый интерес в свете проблем суггестивной психолингвистики представляет разновидность письменных текстов, составляющих то, что Н.Б. Лебедева называет естественной письменной речью (ЕПР). Это малозначимые на первый взгляд, небольшие по объему тексты, которые сопровождают межличностное общение (записочки, которыми студенты обмениваются на лекциях, эсэмес-сообщения, надписи, сделанные на стенах и т.п.). В качестве основных признаков указанного феномена ученый указывает спонтанность и непрофессиональность, которые в текстах ЕПР находятся в отношении дополнительности [Лебедева 2002]. Мы бы сюда добавили принципиальную неофициальность коммуникативных ситуаций, которые отражают жанры ЕПР. Не все жанры ЕПР можно отнести к меличностному дискурсу. Однако те жанры естественной письменной речи, которые запечатлевают интерактивное взаимодействие, представляют собой прекрасное поле для самопрезентации и речевой суггестии.

Отличия в психологии устной и письменной речи по-разному проявляются на суггестивном уровне межличностного общения. Устный дискурс – объект для наблюдений; наблюдая особенности его построения, можно читать скрытые намерения, получить представления о различных индивидуально-личностных особенностях собеседника. Письменный текст – это сознательно построенное, отредактированное сообщение, результат воздействия которого может быть выверен и предсказан.

**2.3. Невербальные компоненты устного дискурса**

*Странный источник вдохновения для говорящего – человеческое лицо перед ним; и часто всего лишь один взгляд, указывающий нам, что наша наполовину выраженная мысль уже понята, дает нам возможность выразить другую половину... Ряды идей и их обозначений следуют бок о бок, и движения ума, нужные для того и другого, согласны. Язык тут не сковывающая помеха, не подобие тормоза на колесе ума, а как бы второе, параллельно вращающееся колесо на той же оси.*

*Г. Клейст*

С древних времен практики речевой коммуникации – древние риторы, уличные торговцы, политики и т.п. утверждали, что успех общения, особенно – воздействующих речей, очень часто зависит не столько от того, что говорит человек, сколько от того, как он строит высказывание, куда устремлен его взгляд, как он жестикулирует и т.д. и т.п.

В предыдущем разделе главы мы говорили о том, что наша спонтанная речь образует пространство самопрезентации и максимально полно отражает уникальность нашего речевого портрета. В ходе построения коммуникации мы стараемся следить за правильностью формы и содержанием нашей речи. Контролировать же параллельно работающий невербально-знаковый канал без специальной тренировки очень трудно. Большинство людей плохо представляют себе то, как они выглядят в обычных повседневных ситуациях. Подходя к зеркалу, мы принимаем парадное выражение лица, поправляем прическу, одежду. Но никто из нас не может постоянно наблюдать себя со стороны; более того, если бы это было возможно, мы не могли бы нормально и естественно двигаться, совершать привычные действия. Между тем познания в области невербальной психологии и определенный опыт позволяют наблюдателю понять скрытые намерения людей, с которыми они вступают в общения, раскрыть природу истинного отношения к нам наших собеседников.

На возникновение и развитие науки о невербальной коммуникации – психологии невербального выражения, или невербальной семиотики – большое воздействие оказал труд создателя теории естественного отбора великого Чарльза Дарвина (1809-1882) [2001]. Ученый убедительно показал, что формы проявления эмоций у животных и у людей весьма сходны (иначе бы люди не понимали, в каком «настроении» находятся животные, а животные – что переживает человек). Под влиянием концепции ученого в работах психологов стали появляться мысли об особых способах выражения экспрессивного состояния человека, о связи невербальных проявлений с эмоциональными переживаниями и т.п.

В отечественной психолингвистике первопроходцем изучения роли НВКК (невербальных компонентов коммуникации) стал Илья Наумович Горелов. В 60-е годы прошлого века им была создана и представлена в многочисленных статьях, книгах и докторской диссертации (см.: [Горелов 1974, 1977, 1980, 1987, 2003]) концепция функционального базиса речи. Суть теории, если говорить коротко, заключается в том, что в нашем сознании существует и активно «работает» некое семиотическое образование, невербальный код, который состоит из телесно-вокально-изобразительных знаковых компонентов. Именно оно и представляет собой функциональный базис речи. Многочисленные экспериментальные исследования позволили И.Н. Горелову сделать важные выводы, некоторые из которых мы процитируем.

1. «Наблюдаются многочисленные случаи формального владения речью, при котором ребенок подражательно оперирует словами и словосочетаниями – с «пустыми», неадекватными и приблизительно усвоенными значениями. Это же явление наблюдается и в речи взрослых. Оно объясняется стихийным характером овладения речью. В таких случаях овладение формой речи опережает овладение содержанием» [Горелов 2003: 31-32].

2. «…интеллект порождает речь, а не речь интеллект» [там же: 32].

3. «Умственные действия, включая и обучение языку, должны осуществляться на базе доязыковой информативной системы» [там же].

4. «Указанная система занимает, по-видимому, промежуточный уровень между первосигнальной и второсигнальной системами» [там же: 33].

В эксплицитном виде невербальное системно-кодовое образование, о котором пишет Горелов, появляется у ребенка до того, как он овладевает национальным языком. Еще раз отметим, что код этот имеет несловесную природу и образует нечто вроде мостика между интеллектом человека и его языком. Знаковым материалом этой коммуникативной системы становятся невербальные компоненты: жесты, мимика, несловесные вокализации, интонация речи и др. Последующие исследования речевого онтогенеза полностью подтверждают правоту гипотезы Ильи Наумовича (подробнее см.: [Седов 2008]).

По убеждению ученого, функциональный базис первичен не только в онтогенезе, но и в филогенетическом развитии языка. Иными словами, прежде чем человек обрел звучащую речь, он для общения использовал «озвученную пантомиму». Косвенным подтверждением последнего утверждения стали результаты экспериментов по обучению высших приматов коммуникативному поведению. Опыты эти были проведены в 60-80-х гг. 20-го столетия американскими зоопсихологами (супругами Р. и Б. Гарднерами, Р. Футсом, Д. Примаком и др.) (см.: [Зорина, Смирнова 2006]). Ученым удалось научить обезьян использовать в коммуникативной деятельности жестовый язык глухонемых. Знаменитая на весь мир шимпанзе по имени Уошо, комбинируя усвоенные знаки, строила предложения, адресованные своим воспитателям; при помощи знаков она создавала новые слова и т.д. Интересно то, что в своем коммуникативном развитии обезьяны часто проявляли черты, сходные с теми, которые мы можем встретить в речевой эволюции ребенка. Сюда, во-первых, нужно отнести развитие переносного значение жестового знака, во-вторых, изобретение новых знаков (вспомним детское словотворчество), в-третьих, развитие синтаксической структуры речи и др.

Переносное значение развивалось главным образом на основе сходства. Так, Уошо знаком «слышу» (указательный палец касается уха) обозначала любой сильный или странный звук, а также ручные часы, когда просила дать их послушать. На основе переноса значения знака Уошо даже научилась ругаться. Служитель Джек не обращал внимания на просьбы шимпанзе дать ей пить. Тогда она в сигнал обращения к нему стала вводить знак со значением «грязный». Получалось: «Грязный Джек, дай попить». Новые «слова-жесты» обезьяны образовывали на основе разных принципов. Например, шимпанзе Люси присвоила Ю. Ленделу имя «аллигатор» (кусающие движения пальцами) на том основании, что у него на рубашке были вышиты изображения крокодилов. Уошо, катаясь с Р. Гарднером в лодке и увидев впервые лебедя, назвала его «водяной птицей» (последовательно изобразив знаки «пить-жидкость» и «птица»). По такому же принципу изобретала новые знаки Люси. Так, она называла арбуз сложным знаком «пить-фрукт», а редиску «кричать-больно-пища», имея, очевидно, в виду острый вкус овоща.

Комбинируя знаки, обезьяны составляли несложные предложения. Причем они отдавали предпочтение порядку «слов-жестов», при котором на первом месте находится субъект действия, на втором – действие, на третьем – объект (например: «ты – щекотать – Уошо»; «Роджер – щекотать – меня»). Иными словами, шимпанзе демонстрировали представление о субъекте, действии и объекте. Кстати, сопоставление конструкций детской речи и комбинаций знаков Уошо показывает некоторое совпадение структурных схем. Интересно, что иногда шимпанзе начинали общаться при помощи освоенного языка глухонемых не только с человеком, но и между собой.

Исследования зоопсихологов позволяют сделать важные теоретические выводы. Подтверждая справедливость теории Ильи Наумовича, данные зоопсихологии возвращают нас к жестовой гипотезе происхождения языка, так поспешно сданную в архив советским языковедением (подробнее см.: [Якушин 1985: 128]).

Другой, еще более глубокий, вывод, который позволяют сделать наблюдения за коммуникативным поведением приматов, касается природы сознания человека. Успехи Уошо и ее соплеменников дают основание говорить о том, что прежде, чем человек овладел умением совершать формально-логические операции, он создал древнюю систему обработки информации, которая отражает особенности магического пра-логического мышления. И это мышление не исчезло вместе с достижениями цивилизации, а осталось в нас как неотъемлемый, базовый слой нашего сознания. Тот самый слой, который, по мнению И.Н. Горелова, образует функциональный базис речи. В одной из следующих глав нашей книги мы более подробно рассмотрим ту роль, которую играет в нашем мышлении и поведении пралогический слой нашего сознания, как он «работает» на суггестивном уровне межличностного восприятия и общения.

Идея И.Н. Горелова о функциональном базисе речи хорошо согласуется с концептуальными построениями отечественного психолога и психолингвиста Н.И. Жинкина, и прежде всего с его гипотезой существования в сознании человека особого языка интеллекта – универсального предметного кода (УПК), который «может быть охарактеризован некоторыми общими чертами. Во-первых, это код непроизносимый, в нем отсутствуют материальные признаки слов натурального языка. Здесь нет последовательности знаков, а есть изображения, которые могут образовать цепь или какую-то группировку. Этот код отличается от всех других тем, что обозначаемое других языков в этом новом коде является вместе с тем и знаком. <...> Такой предметный код представляет собой *универсальный язык,* с которого возможны переводы на все другие языки» [Жинкин 2009: 156]. УПК – это особая система, знаки которой суть иконические образования, возникающие в сознании человека по мере формирования его социального опыта. В самом элементарном выражении они представляют собой образы предметов. В ходе формирования личности человека они способны усложняться, образуя систему понятий, схем, моделей, фреймов. В совокупности они составляют то, что в последнее время получило название концептов.

Невербальный базис, эта первичная форма существования мысли, появляется в языковом сознании ребенка задолго до овладения им языком как лексико-грамматической системой. Его возникновение также связано с интериоризацией, однако интериоризацией не словесной, а паралингвистической системы коммуникативных средств, при помощи которых ребенок первые два года главным образом объясняется с окружающими его людьми. «Мы считаем, – писал Горелов, – что протоязыковая система коммуникации занимает промежуточное положение между 1-й сигнальной системой (ощущения, восприятия) и той «чрезвычайной прибавкой» (как ее называл И.П. Павлов), какой является 2-я сигнальная система, т.е. любого из национальных языков. Поскольку функционирование зрелой человеческой психики характеризуется взаимодействием развитых систем мышления (УПК + УПСК [универсальный предметно-схемный код]) и языковых средств выражения, то основы таких зрелых систем образуют УПК и протоязык. Они-то в их совокупности и взаимодействии составляют то, что мы называем функциональным базисом речи. В конкретном онтогенезе может действовать бедный УПК, могут порождаться убогие тексты. Но филогенетические достижения в целом поразительны, являя и гениальные литературы, и гениальные невербальные творения – музыку, скульптуру, балет, живопись. Есть обоснованное мнение: самые крупные научные результаты возникают в процессе параллельного – интуитивно-образного и рационального – постижения сущности. А корни такого параллелизма закладываются еще в раннем онтогенезе» [Горелов 2003: 106-107].

Приведенные примеры показывают роль НВКК в общении людей, способных пользоваться для передачи своих мыслей словом. Но гораздо более сильный аргумент в пользу значительных коммуникативных возможностей невербальных средств – общение людей, лишенных языка, т.е. глухонемых наших сограждан. При этом глухие используют две совершенно различные системы общения – жестовую речь и дактилологию. Дактильная система возникла на основе письменного общения, потому нас больше будет интересовать разговорная жестовая речь глухонемых. Не углубляясь в сурдопедагогику, отметим лишь, что большинство жестов разговорной речи глухих имеет изобразительную природу. При этом руками, оказывается, можно изобразить такие понятия, как прошедшее время (взмах рукой за плечо), союз (сцепленные указательные пальцы), дождь (взмах кистями сверху вниз) и т.п. Благодаря жестовой (невербальной) речи глухие люди не чувствуют себя отверженными в обществе. Они создают свои общества, клубы. По их требованию на телевидение приглашаются специалисты – сурдо-переводчики и т. д.

Эксперименты И.Н. Горелова позволяют сделать важный в свете суггесивной модели межличностного общения вывод: невербальные компоненты первичны в процессе порождения речи. «В процессе же формирования высказывания, – указывает ученый, – вербальная часть сообщения накладывается на предварительно выраженную невербальную систему коммуникации» [1980: 81]. Иными словами, в тот момент, когда в мозге только начинает зарождаться коммуникативное намерение (установка на ту или иную тональность и модальность сообщения), электро-химический импульс идет не к мышцам, отвечающим за речевую моторику, а тем тонким мышцам, которые окружают наши глаза, к мышцам, которые отвечают за мимические проявления, к мускулатуре рук и всего тела.

Именно поэтому человека по его невербальным проявлениям можно читать как открытую книгу. Как совершенно справедливо пишет В.А. Лабунская, «невербальное выражение неотделимо от личности. Оно индивидуально и неповторимо настолько, насколько индивидуальна и неповторима сама личность, оно осознаваемо и неосознаваемо настолько, насколько осознаваемо и неосознаваемо все то, что определяет личность, и то, что ей присуще» [Лабунская 2009: 32].

Не менее важен другой вывод: в ходе устного межличностного общения собеседники на полуосознанном и бессознательном уровне испытывают воздействие невербальных сигналов друг друга. Это дает большие возможности для организации воздействия на собеседника.

Наблюдения за индивидуальными особенностями невербальных коммуникативных проявлений человека позволяют получить информацию о различных особенностях его личности:

« 1) темпераменте человека;

2) его эмоциональном состоянии в данной ситуации;

3) его «Я»-образе и самооценке;

4) его личностных свойствах и качествах;

5) его коммуникативной компентенции (то, как он вступает в межличностный контакт, поддерживает его и выходит из него);

6) его социальном статусе;

7) его принадлежности к определенной субкультуре» [Куницына и др. 2001:70].

 Кроме того, невербальные компоненты позволяют получить достоверную информацию о том, как участники общения относятся друг к другу. Сюда можно отнести:

1. желаемый уровень общения (социальная и эмоциональная близость или отдаленность);
2. характер или тип отношений (доминирование – зависимость, расположение – нерасположение);
3. динамику взаимоотношений (стремление поддерживать общение, прекратить его, «выяснить отношение» [там же].

Лингвистика и психология к проблеме невербальной коммуникации подходят с разных методологических позиций. В языковедении этой проблемой в течение последних десятилетий занимается Г.Е. Крейдлин. Его книги [2002], и словарь воплощают результаты многолетних исследований. В психологии наиболее авторитетной считается школа В.А. Лабунской. Науку, изучающую невербальные компоненты общения, называют невербальной семиотикой. Психологи предпочитают термин психология невербального выражения. В ее составе выделяют два ядерных раздела: *паралингвистику* и *кинесику*.

Паралингвистика – наука о фонационных средствах невербальной коммуникации (тембр речи, ее темп, громкость, типы заполнителей паузы (всевозможные «э-э», «м-м»), особенности произношения, звуковые комплексы, выражающие физиологические реакции (кряхтение, кашель, плевки, сопение, икота, рыдания и т.п.).

Кинесика – наука о *кинемах* – значимых жестах, мимических, пантомимических движений, входящих в коммуникацию. Группой авторов под руководством Г.Е. Кредлина был подготовлен и опубликован «Словарь русских жестов», который представляет собой попытку толкования жестов, используемых нашими соотечественниками в устной речи.

Кроме паралингвистики и кинесики, выделяют еще семь разделов невербальной семиотики.

Окулесика – область знаний, которая изучает роль глаз в визуальном поведении людей во время общения.

Гаптика(такесика) – наука о языке касаний и тактильной коммуникации.

Проксемика – наука о пространстве коммуникации, его структуре и функциях.

Особое место в психологии выражения начинает занимать учение об эго-соматическом дискурсе, вкотором тело человека в комплексе его вещного окружения рассматривается как система знаковых проявлений личности. Эта отрасль невербальной семиотики тоже включает разделы.

Габитус-дискурс – телосложение.

Физиогномика – индивидуальные особенности строения лица.

Орнаментика – наука о знаковых формах украшения тела (интерьер, одежда, украшения, татуировки и т.п.).

Ольфакция – учение о запахах, сопровождающих восприятие тела.

Эго-соматический дискурс составит отдельную главу нашей книги.

Вначале мы подробнее рассмотрим динамическую систему невербальных компонентов, которые сопровождают устный межличностный дискурс. Начнем с паралингвистики.

Как справедливо отмечает В.П. Морозов, «при речевом общении человек прежде всего озабочен восприятием смысла слов. Интонационно-тембровый «аккомпанемент» звуковой речи является как бы вторым планом нашего сознания и в большей степени подсознания. Это вызвано тем, что невербальные средства общения имеют более древнее эволюционное происхождение и, соответственно, более глубоко расположенные области мозгового представительства. Так, например, помимо центров в правом полушарии, мощнейший центр регулирования эмоционального поведения находится в лимбической системе мозга. Непроизвольность и подсознательность невербального поведения человека (не только голосового, но и двигательного – жест, поза, мимика) часто выдает истинные намерения и мнения говорящего, противоречащие его словам» [Морозов 1998: 20].

По мнению Морозова, «в системе речевого общения можно выделить до девяти видов невербальной информации (НИ), передаваемой особенностями звукопроизношения, т.е. средствами фонации: 1) эмоциональная, 2) эстетическая, 3) индивидуально-личностная, 4) биофизическая, 5) социально-групповая, 6) психологическая, 7) пространственная, 8) медицинская, наконец, 9) информация о физических помехах, сопровождающих процесс речевого общения [там же].

Наиболее важной в свете суггестивной модели межличностного общения выступает эмоциональная информация – то, что на основе интонационного оформления речи позволяет определить особенности эмоционального состояния человека (радость, печаль, страх, удивление, симпатию, неприязнь и т.п.). Наиболее явно интонационно проявляют себя негативные эмоции – гнев и страх, в меньшей степени положительные – радость. Это можно объяснить более древним происхождением негативных эмоций по сравнению с позитивными: сигнал угрозы и опасности на определенной стадии развития общества был важным условием его выживания.

Разные люди способны в разной степени реагировать на эмоциональную информацию, передаваемую паралингвистическими средствами. Для того, чтобы эту способность можно было как-то измерять, В.П. Морозов ввел понятие эмоционального слуха, т.е. способности к определению эмоционального состояния говорящего по звуку его голоса.

Забегая вперед, отметим, что вербальный (фонематический) слух, позволяющий адресату речи выделять слова в речевом потоке, и паралингвистический (в том числе – эмоциональный) слух имеют разную локализацию в коре головного мозга. Если фонематическим слухом наш мозг управляет из левого (более молодого) полушария (височная область), то центр эмоционального слуха располагается в правой височной области. Экспериментальные же исследования В.П. Морозова и его учеников показали, что так называемые лево- и правополушарники (тип мыслителей и художников) обладают разной степенью развитости эмоционального слуха. Как и следовало ожидать, более высокие показатели эмоционального слуха демонстрируют люди, обладающие художественным типом личности (правополушарники). Эсперименты выявили еще одну (тоже, впрочем, ожидаемую) закономерность: существует положительная корреляция между таким личностным свойством как способность к эмпатии и уровнем развитости эмоционального слуха. Иными словами, чем больше развито у индивида чувство сопереживания, тем выше показатели его эмоционального слуха.

В контексте проблем скрытого воздействия интерес представляет и эстетическая информация, передаваемая на уровне голоса. Она проявляется в общей для всех людей особенности социальной перцепции: в своей массе мы склонны наделять большими достоинствами внешне более красивых и симпатичных людей по сравнению с менее красивыми. Люди, обладающие красивым выразительным голосом, имеют большие возможности для манипуляции сознанием собеседника, большей суггестивной силой.

На психологическом уровне речевая интонация может выступать в качестве своего рода детектора лжи. В процессе межличностного общения возможно совпадение вербально и невербально передаваемых смыслов, когда возникает ситуация унисона (конгруэнтность). В этом случае оба канала информации (вербальный, воздействующий главным образом на сознание рецепиента, и невербальный, воздействующий на подсознание) дополняют друг друга, порождая в сознании адресата убеждение в искренности намерений и правдивости передаваемых смыслов. В еще большей степени эффект искренности усиливает гармоническое единство жеста и интонации голоса. В том же случае, когда наблюдается диссонас между текстовым и невербальным смыслами, в сознании реципиена на полуосознанном уровне возникает чувство недоверия, сомнения в искренности собеседника. На уровне обыденного метатекстового восприятия мы в таких случаях квалифицируем голос нашего собеседника как «лживый», приторный, лицемерный и т.п.

У разных людей внутренний «детектор лжи» развит по-разному. Существует представление, что у женщин он работает более эффективно, чем у мужчин: его действие лежит в основе, так называемой, женской интуиции. В еще большей степени успешности такую пробу на искренность делают дети. Приведем в качестве примера такого взаимодействия случай, который произошел с автором этой книги.

Однажды я гулял в сквере со своим тогда еще 3-летним сыном. К нам подошла соседка, старая дева, у которой никогда не было детей и, по этой причине, не было большой к ним любви. Совершенно елейным, но очень фальшивым «юбилейным» тоном женщина обратилась к ребенку:

– Какой красивый мальчик. Как тебя зовут? А кем ты хочешь быть?

И вдруг мой в общем-то незлой сын насупился и громко сказал:

– Дура!

Проинтерпретируем ситуацию в свете приведенных выше рассуждений. Ребенок наблюдает взрослую женщину. Он слышит ее речь, декодирует высказывание: вроде бы в нем только ласковые слова, демонстрация интереса к его личности… Но выражение глаз, жестика, мимика и, особенно – интонация (!!)– все несет совершенно иной смысл: «Какой ты мерзкий, сопливый, гадкий! Как ты мне противен!». Результат – обида и отторжение…

Притом что интонация играет чрезвычайно важную роль в скрытом воздействия на другого человека, еще большее значение в межличностной суггестии имеют возможности визуального канала, изучением которых занимается кинесика. Кинесика изучает, во-первых, все, что имеет отношение к выразительности лица – мимику, во-вторых, динамическую выразительность тела: жестику и пантомимику.

Начнем с мимики, или выражения лица. Как известно, наше лицо представляет собой довольно изменчивую, подвижную структуру. Сокращение лицевых мышц происходит в унисон с теми эмоциональными состояниями и чувствами, которые человек переживает. Произвольные мимические реакции в этом случае становятся зеркалом наших переживаний. «Экспрессия лица, – пишет В.А. Лабунская, – являясь важнейшим элементом внешнего «Я» личности, сопряжена с другими компонентами экспрессии, особенно с физиогномическими параметрами и движениями, выражением глаз – взглядом человека. Идея о том, что глаза – зеркало души, пронизывает все трактаты о внешности человека, его экспрессии» [2009: 273].

Ученый попытался свести мимические признаки эмоциональных состояний человека в схему, которую мы приводим ниже.

В системе мимических знаковых форм наиболее важными по праву считают глаза – выражение глаз, которое составляет множество мелких и тонких мышц, которые окружают наши органы зрения.

Схема 4

Схема описания

мимических признаков эмоциональных состояний

(по кн.: [Лабунская 1999: 33])

|  |  |
| --- | --- |
| Части и эле- | Мимические признаки эмоциональных состояний |
| менты лица | Гнев | Презре-ние | Страда-ние | Страх | Удив-ление | Радость |
| Положение рта | Рот открыт | Рот закрыт | Рот открыт | Рот закрыт |
| Форма глаз | Глаза раскры-ты или припу-щены | Глаза сужены | Глаза широко раскрыты | Глаза прищу-рены или ра-скрыты |
| Яркость глаз | Глаза блестят | Глаза туск-лые | Блеск глаз не выражен | Глаза блестят |
| Положение бровей | Брови сдвинуты к переносице | Брови подняты вверх |
| Уголки бровей | Внешние уголки бровей подняты вверх | Внутренние уголки бровей подняты вверх |
| Лоб | Вертикальные складки на лбу и переносице | Горизонтальные складки на лбу |
| Подвижность лица и его частей | Лицо динамическое | Лицо застывшее | Лицо динами-ческое |

Сюда относятся динамические характеристики – направленность взгляда, время фиксации взгляда, тепм – и качественные характеристики выражения глаз.

Выражение глаз наиболее трудно поддается контролю сознания. И поэтому именно глаза считаются «зеркалом» души, в котором отражаются самые потайные сокровенные переживания. В русском языке есть огромное число словосочетаний с существительными *глаза, взгляд* и глаголами *глядеть, смотреть* и т.п.: *стрелять глазами, строить глазки, играть глазами, смерить взглядом, взглянуть свысока, смотреть краем глаза, ловить взгляд, вперить глаза, манить взглядом, провожать взглядом, взглянуть с укором, радостно, распахнуть глаза, вытаращить глаза, взглянуть кротко, ласково*. «Если рассматривать взгляд с точки зрения различных классификаций отношений человека, то взгляд бывает: дружеский – враждебный (агрессивный); искренний – неискренний; доверчивый – недоверчивый; уверенный – неуверенный; принимающий – неприязненный; покорный – доминантный; понимающий – непонимающий; ласковый – грубый; отчужденный – включенный; отталкивающий – притягивающий» [Лабунская 2009: 275].

Любой преподаватель, читающий лекции в разных аудиториях, прежде всего классифицирует студентов по выражению лица, где главным признаком типологии становятся глаза. Они могут быть глупыми и умными, интеллигентными и хамскими, скромными и наглыми, ироничными и наивными, честными и лукавыми, прямыми и кокетливыми и т.д.

В построении межличностной интеракции большое значение имеет контакт глаз, под которым обычно понимается обмен взглядами, время фиксации взгляда на партнере и направление взгляда. Возникновение контакта обычно обозначает начало разговора, в процессе общения он становится знаком, свидетельствующим о стремлении поддерживать или, напротив, прекратить общение. Изменения в способах построения контакта глаз передают многие нюансы отношений, среди которых В.А. Лабунская выделяет три наиболее важных вида:

 «1. «Дистанция», позитивный полюс – «включенность» (отношения привязанности, заинтересованности, принятия). Ему соответствует частый, интенсивный визуальный контакт, подчиняющийся правилам в соответствии с ролью коммуникатора и реципиента. Негативный полюс – «выключенность» (отстраненные, автономные, отчужденные отношения). Ему соответствует нечастый, неинтенсивный или полностью отсутствующий контакт глаз.

2. «Позиция», один полюс которой состоит из отношений «контроля» (доминирование, власть, подавление). Этим отношениям соответствуют такие параметры, как интенсивность и продолжительность смотрения на партнера, особенно в момент активного коммуницирования или в тот момент, когда собеседник излагает негативные, но эмоционально-значимые для него факты. «Позиция» представлена также полюсом «подчинения». Для отношений, образующих данный полюс, характерен «свернутый контакт глаз», частое и быстрое поглядывание на партнера, а также достаточно настойчивый поиск взгляда партнера (заглядывание в глаза при нежелании другого фиксировать визуальный контакт).

3. «Валентность». На ее позитивном полюсе находятся отношения «эмоциональной близости» (доброжелательность, симпатия, дружба, расположение), а на негативном полюсе отношения «эмоциональной холодности» (враждебность, негативизм, подозрительность, неприязнь). Отношения группы «валентность» передаются посредством интенсивности, частоты, длительности контакта глаз, но главным образом об этих отношениях свидетельствует модальность взгляда и его психофизиологические характеристики. Враждебность передается не только через пристальный взгляд, но и посредством таких его показателей, как холодность, жестокость и т.д., а дружелюбие выражается с помощью теплых, ласковых глаз» [там же: 284-285].

Простые рекомендации по «чтению» НВКК.

1. Достаточно достоверно установлено, что взгляд не в овал лица собеседника – свидетельствует о враждебности, неприязни, неискренности.

Существуют три степени интимности взгляда:

– деловой взгляд – глаза устремлены в район лба, чуть выше уровня глаз коммуникативного партнера (подобное проявление НВКК уместно в официально-деловом общении, например, в коммуникациях секретаря руководителя предприятия);

– социальный взгляд – глаза устремлены ниже уровня глаз собеседника, где-то в область его крыльев носа (подобное невербальное поведение допустимо в корпоративном общении, например, с коллегами по кафедре, с однокурсниками);

– интимный взгляд – взгляд глаза – в глаза; это высшая мера интимности, показывает самую высокую степень психологической близости между участниками общения (допустим в педагогическом общении между неравными по статусу коммуникантами).

2. Если в ходе разговора собеседник вдруг отводит глаза (чаще – через ваше правое плечо) – значит что-то хочет скрыть (врет).

3. Если в момент, когда кто-то заходит в комнату или начинает говорить, участник общения отворачивает голову и, например, начинает смотреть в окно, – верный признак желания скрыть неприязнь к говорящему.

В русском языке есть устойчивое словосочетание *выражение глаз*, но нет – *выражение рта*. Между тем рот – тоже участвует в невербальной коммуникации, передавая самые различные оттенки наших настроений. Прежде всего это относится к улыбке.

Улыбка появляется на лице младенца в первые дни его существования на белом свете. Опросы молодых мам показывают, что именно улыбка представляется им наиболее привлекательным компонентом поведения своего чада. Биологический смысл улыбки до сих пор до конца не прояснен. К настоящему времени существует множество попыток объяснения этого феномена межличностных отношений, но ни одно нельзя считать достоверным. Как правило, улыбка – показатель хорошего настроения. Создатель парадоксальной теории эмоций Уильям Джеймс, который утверждал, что первично физиогномическое выражение эмоций, а вторично возникающее переживание (т.е. нам грустно, потому что мы плачем, нам весело, потому что мы смеемся), выработал серию рекомендаций, которая повлияла на мимические особенности американского народа. Главная из них гласит: утром, поднявшись с постели, подойди к зеркалу и улыбнись: у тебя улучшится настроение. Вот с тех пор американцы стараются улыбаться как можно чаще. Есть устойчивое выражение – голливудская улыбка – улыбка, в которой видно едва ли не все тридцать два зуба. Европейцев и наших соотечественников такая улыбка иногда раздражает: она кажется нам улыбкой идиота. Еще более неестественна, на наш взгляд, улыбка обитателей стран дальнего востока (Китай, Япония, Корея, Вьетнам) – это «приклеенная» улыбка китайского болванчика, застывшая статичная маска, в которой не принимают участия глаза. Такой тип улыбки – проявление этикета, который диктует существующее в религиях Востока представление о том, что ни в коем случае нельзя своим поведением огорчать собеседника.

У нас, как, впрочем, и у европейцев, улыбка может быть радостной, беззаботной, счастливой; но может – грустной, смущенной, ироничной, и даже – зловещей, злобной.

Приведенные рассуждения демонстрируют лингвокультурный аспект невербального речевого поведения, которое обусловлено особенностями религии, традиций того или иного этноса.

 Улыбка – мощный суггестивный фактор. Ее воздействие связано с универсальным для межличностной перцепции «законом зеркала». Суть закона в том, что, встречая человека и воспринимая его внешний облик, мы невольно на своем лице воспроизводим ту мимически изображенную эмоцию, которая запечатлена на лице воспринимаемого субъекта. И когда человек при встрече с нами приветливо улыбается, наши губы невольно растягиваются в улыбку. А по законам обратной связи вместе с улыбкой улучшается наше настроение, что, соответственно, приводит к появлению ассоциаций между хорошим настроением и конкретной личностью.

Понятно, что губы, рот могут менять свое выражение и это выражение не ограничивается улыбкой. Существует огромный спектр возможностей воздействия на адресата при помощи скрытых сигналов губами. Сюда можно отнести и презрительное подрагивание верхней губой, и полуоткрытые губки молодой женщины (приглашение к интимным отношениям), и напряженно-агрессивные губы, заставляющие цедить слова и т.д.

Чуть раньше мы говорили о возможностях диагностики неискренности по проявлениям голоса. Мимика тоже позволяет выявлять степень правдивости нашего собеседника. Улыбка, дисгармонирующая с общим мимическим рисунком лица, обычно называется фальшивой, натянутой. Она обычно сочетается с холодным, равнодушным, безучастным выражением глаз.

Перейдем к важнейшему подразделу кинесики – жестике. «Жесты, как и мимика, – пишет В.А. Лабунская – могут нести самостоятельную информацию о человеке, независимо от его речи или других составляющих процесса общения. Жесты, объединяясь с другими элементами экспрессии человека, создают эффект динамичности, интенсивности выражения психологических особенностей личности. Среди характеристик жестов и их видов отсутствуют такие, которые бы не имели значения для визуальной психодиагностики. Но особую роль в обнаружении состояний и отношений людей играют так называемые аффективно-коммуникативные жесты: одобрения, неудовольствия, иронии, недоверия; жесты, передающие неуверенность, незнание, страдание, раздумье, сосредоточенность; жесты, передающие растерянность, разочарование, отвращение, радость, восторг и т.д.» [2007: 304].

Обычно жесты, употребляемые в межличностном общение подразделяют на:

* «описательно-изобразительные или выразительные, подчеркивающие – эти жесты сопровождают речь и вне речевого контекста теряют смысл;
* конвенциональные – жесты приветствия и прощания, угрозы, привлечения внимания, подзывающие, приглашающие, запрещающие, оскорбительные, дразнящие. Замещают в речи элементы языка, понятны без речевого контекста, имеют собственное значение в общении;
* модальные жесты – жесты одобрения, неудовольствия, иронии, недоверия, неуверенности, незнания, страдания, раздумья, сосредоточенности, растерянности, смятения, подавленности, разочарования, восторга, удивления. Выражают оценку, отношение к предметам и людям, сигнализируют об изменении активности субъекта в процессе коммуникации;
* жесты, используемые в различных ритуалах» [Куницына и др. 2001: 78].

Еще одна общепризнанная закономерность. Жесты выдают разные скрываемые нашим собеседником эмоции. Так, например, скрытая агрессия – пальцы, сжатые в кулаки; закрытые жесты, как бы воздвигающие преграду между субъектом коммуникации и его собеседником: руки, скрещенные на груди; поза высокомерия – сидя в кресле, собеседник забрасывает руки за голову, а ноги небрежно закидывают одну на другую.

Лучше всего воспринимаются открытые жесты: разведенные руки, ладошками обращенные к аудитории.

Как мы уже говорили, в невербальных компонентах коммуникации людей, принадлежащих к разным этносам, гораздо больше общего, чем различий. Однако различия имеются. Мы, например, когда помогаем себе при счете, загибаем пальцы в кулак, начиная с мизинца. Американцы (и некоторые европейцы) поступают диаметрально противоположным образом: они разгибают сжатые в кулак пальцы, начиная с большого. Не совпадают у нас с болгарами, албанцами и турками жесты, обозначающие подтверждение и отрицание. Когда мы жестом говорим «да», мы киваем, «нет» – поворачиваем голову влево и вправо. Болгары, албанцы и турки все делают с точностью до наоборот.

Многие невербальные коммуникативные проявления жителей Ближнего Востока не совпадают с привычными для нас нормами речевого поведения. Так иногда возникают недоразумения, связанные с арабским жестом приглашения (подзывания). Русские этот жест, напоминающий «скребковое» движение ладонью правой руки в сторону от собеседника на уровне плеча, часто понимали в диаметрально противоположном смысле – «уходи, до свидания». Некоторые арабские жесты совершенно не имеют эквивалентов в русском невербальном общении. К ним относятся жесты: «подожди, помедленнее» (пальцы, сложенные в щепоть, двигаются вдоль тела сверху вниз), вопросительный жест «что? почему? в чем дело?» (вращательное движение кистью правой руки на уровне плеча, пальцы полусогнуты).

Культурно-национальные стереотипы речевого поведения разных народов связаны с этикетными нормами общения. Как мы помним, под этикетом понимается совокупность правил поведения, касающихся отношений к людям. Сюда относятся представления о нормах хорошего, с точки зрения данного общества, обхождения с окружающими, формы обращений и приветствий, поведение в общественных местах, манеры, одежда и т. д. Разумеется, в разных человеческих коллективах, у представителей разных культур этикетные традиции будут неодинаковыми. В современных странах Востока описанные этикетные церемонии упростились. Однако даже сейчас, сталкиваясь с проявлениями речевого поведения стран Азии, европеец испытывает чувство удивления. Так, например, в отличие от нас, японцы не пожимают друг другу руки и не целуются при встрече. Здороваясь, они кланяются…

Мы уже говорили о том, что первичной системой коммуникаций ребенка становится невербальный протоязык. Одной из разновидностей протознаков, его составляющих, выступают жесты – кинезнаки (см. [Исенина 1986; Седов 2008]). Однако в структуре детских кинезнаков можно отчетливо выделить два уровня, два типа знаков, которые обычно формируются в сознании ребенка в разные временные периоды.

1. Знаки, которые изобретаются ребенком в процессе общения. Это изобразительные знаки, не имеющие социально-фиксированной формы (указание, отталкивание и т. п.). Такие знаки возникают у детей самых разных народов. Они образуют первичный базовый слой жестики.

2. Паралингвистические жесты, которые составляют часть речевого поведения, присущи именно данной культуре. Эти знаки появляются несколько позже и могут отличаться у представителей разных этносов.

Изучение особенностей жестики сейчас составляет одну из перспективных направлений лигвокультурологии. Результатом исследований подобного рода становится составление словарей жестов того или иного народа (см, например: [Григорьева, Григорьев, Крейдлин 2001]). И здесь лингвистический (семиотический) подход к проблеме несколько отличается от психологического. Дело в том, что в словари попадают жесты второго типа; их значение можно описать при помощи лексикологических принципов. Психологи же в большей мере дело имеют с жестами первого типа; эти жесты в большей степени связаны с эмоциональной стороной межличностного воздействия и мало зависят от особенностей культуры. Они в большей степени обусловлены физиологическими факторами и именно они выступают универсальными знаками суггестии.

Укажем на еще один закон восприятия невербальных проявлений. В ходе межличностного взаимодействия любое физиологическое проявление (сопение, кряхтение, сморкание, зевание, почесывание, поглаживание подбородка, разминание шеи и т.д.) имеет тенденцию обретать силу суггестивного воздействия. Особенно это касается зевания.

Хорошей иллюстрацией к сказанному можно считать случай из преподавательской практики автора.

Это произошло лет пятнадцать назад, когда я только начинал работать над лекционным курсом по психолингвистике, который позже лег в основу нашего с И.Н. Гореловым учебника [Горелов, Седов 2010]. Я читал лекции студентам; они активно слушали, резво отвечали на вопросы, принимали участие в тренинговых заданиях, засыпали вопросами после каждого занятия…

И только одна девушка на лекциях зевала. Признаться, это страшно раздражало и, что греха таить, задевало. Я добавил наглядности, включил в лекции анекдоты, тестовые задания, которые старался адресовать непосредственно этой студентке. Она слушала, реагировала, но – зевала по-прежнему. Терпению моему настал предел, и однажды после лекции я спросил ее:

– Лена, почему Вам так скучно на моих лекциях?

Реакция студентки была неожиданной: она сначала удивилась, а потом обиделась и расплакалась. Оказывается, мои лекции ей очень нравились, а зевает она потому, что у нее болезнь – гипоксия, ей просто не хватает кислорода в душной аудитории…

Перефразируя Ф.И. Тютчева, можно сказать: «Нам не дано предугадать, как взгляд, зевок наш отзовется». И здесь мы должны указать на еще одну важную особенность невербальной коммуникации. Говоря о законах построения текстов, мы в качестве забавных казусов отмечали возможность появления не запланированных говорящим, но возникающих в сознании слушателя смыслов. Это нарушение процесса коммуникации приводит к так называемым коммуникативным недоразумениям и неудачам, суть которых в том, что по разным причинам адресат коммуникации декодирует смысл, который не планировался адресантом. Подобные же коммуникативные неудачи возможны и в процессе невербальной коммуникации. Как правило, такие незапланированные смыслы появляются в сознании реципиента как следствие его встречной мыслительной активности при интерпретации невербальных сигналов. Часто физиологические проявления (сонливость, усталость глаз, болезнь и т.п.) семантизируются, им приписывается суггестивная направленность. Случай с зевающей студенткой – яркий пример подобной неудачи.

Отсюда простые, но очень важные рекомендации.

Необходимо понимать важность контроля своих невербальных компонентов для достижения успеха в коммуникации. Общаясь, нужно смотреть в овал лица собеседника, избегать угрожающих и закрытых жестов, помнить о возможных негативных результатах физиологических проявлений организма (особенно – зевание).

Паралингвистика и кинесика – науки, которые признаны всеми исследователями невербального общения. Менее известны гаптика (или такесика), и проксемика.

Гаптика (такесика) – изучает тактильный контакт во время межличностного общения. Среди коммуникативных прикосновений можно выделить:

* профессиональные (например, во время приема у врача);
* дружеские (всевозможные похлопывания, поталкивания);
* любовные (здесь на первом месте, конечно же, поцелуи);
* ритуально-этикетные (рукопожатия, действия, принятые в официальных ситуациях) (см.: [Куницына 2001: 78]).

Проксемика – пространственная психология, изучает закономерности расположения в пространстве во время межличностного контакта. Обычно выделяются четыре типа расстояния во время общения, каждый из которых подразумевает разную степень близости отношений.

1. Интимное пространство – круг в диаметре 40-45 см. Сюда мы пускаем только близких людей.
2. Личное пространство – круг расширяется до 120 см. Это оптимальное расстояние для беседы, разговора.
3. Социальные расстояния – кольцо в промежутке от 120 до 260 см. Такая дистанция удобнее всего для формального общения.
4. Публичное расстояние – общение на дистанции далее 3-х метров, например, лектор и его аудитория.

Несоответствие ситуации общения выбранной дистанции может вызвать дискомфорт. Такое неловкое чувство возникает, например, когда неблизкие нам люди с нарушенным чувством дистанции излишне приближаются, вторгаясь в нашу интимную зону.

Завершая раздел, посвященный роли невербальных компонентов в устном повседневном дискурсе, мы должны сделать несколько обобщающих суждений о суггестивной силе НВКК:

* невербальные проявления первичны в процессе порождения устного дискурса;
* поэтому они трудноконтролируемы и невольно обнажают то, что, возможно, мы хотели бы скрыть;
* отсюда, во-первых, следует вывод о необходимости контроля за собственными невербальными проявлениями:
* во-вторых, о возможности интерпретации смыслов, скрываемых нашим собеседником;
* в-третьих, о диагностике личностных особенностей нашего коммуникативного партнера;
* и наконец, в-четвертых, о превращении невербальных компонентов в скрытое орудие воздействия для решения разнообразных коммуникативных задач.

**2.4. Паралингвистика письменного текста**

*Тире – знак отчаяния!*

*М.И. Цветаева*

В своем понимании межличностной коммуникации мы не ограничиваем (как это делают, например, авторы коллективного учебника под редакцией В.Н. Куницыной [2001]) рамки изучаемого объекта лишь только устной формой построения дискурса. Более того, по нашему мнению, в современном мире наблюдается отчетливо выраженная тенденция к активизации именно письменных, изобразительно-знаковых форм передачи информации и воздействия.

Для примера обратимся к такому феномену повседневной коммуникации как мобильная связь. Сотовые телефоны по задумке их создателей должны лишь расширить возможности телефонной связи, позволив говорящему оторваться от пространственной привязки, общаться, разговаривая в любом удобном для коммуникации хронотопе. Эсэмэс-коммуникация поначалу была лишь периферийным, дополнительным средством общения. Однако по мере распространения мобильной связи письменное общение по телефону обрело статус совершенно самостоятельного дискурсивно-жанрового явления. Практика общения при помощи эсэмэсок наметила жанровые отличия этого вида взаимодействия и от устного дискурса, и от схожих форм письменной речи (письма, записочки). Феномен этот продолжает развиваться, и вряд ли кто из специалистов в области повседневной коммуникации будет отрицать его важность.

То же самое можно сказать о межличностном общении в интернете. За каких-то пятнадцать лет этот вид коммуникации не просто вошел в жизнь современных людей; он стал неотъемлемой частью континуума социального взаимодействия, которая влияет на развитие иных его форм. Люди (особенно молодые) перестали пользоваться другими печатными источниками информации, перестали ходить в библиотеки. Интернет заменил многим нашим соотечественникам и такие средства массовой коммуникации, как газеты и журналы; обращаясь к всемирной паутине, люди получают самые различные сведения: от политических новостей, до научных дефиниций. Интернет превратился в своего рода коммуникативную свалку, где есть все. При этом в пространстве интернета возникли совершенно новые формы и жанры межличностного общения. Тысячи, десятки тысяч людей «сидят» в чатах, блогах, различного рода виртуальных мирах и общаются на всевозможные темы, личностные, профессиональные и т.п. При этом, как мы понимаем, главным образом, общаются при помощи письменной речи.

Изучение новых форм и жанров письменной межличностной коммуникации – дело будущего. Очень продуктивным в этой связи будет опыт исследования естественной письменной речи, накопленный в Барнаульско-кемеровской школе генристики, о чем мы уже вели речь ранее.

Здесь же самое время указать на то, что письменные формы межличностного общения тоже используют невербальные средства. Разумеется, невербальные компоненты письменных текстов присутствуют не только в повседневном межличностном дискурсе. Очень активно их использует письменная (печатная) реклама. Как пишет специалист по НВКК в письменных текстах Е. Е. Анисимова, «по отношению к письменному тексту паралингвистические средства, определяющие его внешнюю организацию, его «оптический образ», образуют поле паралингвистических средств текста. В данное поле входят: графическая сегментация текста и его расположение на бумаге, длинна строки, пробелы, шрифт, цвет, курсив, разрядка, втяжка, подчеркивание, подчеркивающие и отчеркивающие линейки, типографические знаки, символы, цифры, вспомогательные знаки (например, §, №, %, +, –), средства иконического языка (рисунок, фотография, карикатура, таблица, схема, чертеж и др.), необычная орфография слов и расстановка пунктуационных знаков, формат бумаги, ширина полей и другие средства, набор которых не является жестко фиксированным и может варьироваться в зависимости от характера конкретного текста» [Анисимова 2003: 61].

В свете основных проблем нашей книги важным представляется то, что воздействие невербальных компонентов письменного текста строится на механизмах перцепции, в чем-то диаметрально противоположных НВКК устной речи. В разговорном дискурсе большинство жестов, выражение глаз, интонация и т.д. возникают у говорящего раньше появления вербальных компонентов. Причем их появление – прерогатива бессознательного, сферы эмоционально-психологической. В письменной же речи (которая вообще говоря, по природе своей, как уже было сказано, – результат довольно осознанной речевой деятельности) невербальное сопровождение вторично, оно выступает дополнением вербальных смыслов; это то, что является результатом по преимуществу сознательных мыслительных операций.

Добавляя в свои записочки и письма «лишние» тире и восклицательные знаки, инкрустируя эсэмэс-сообщения смайликами, добавляя картинки в письма по электронной почте и т.п., мы сознательно просчитываем результат воздействия, перлокутивный эффект сообщения. Понятно, что уровень и степень такой осознанности может быть различными, но по сравнению с НВКК устного дискурса их возникновение принципиально отлично: оно всегда вторично по сравнению с формирование замысла, содержания вербального текста.

Этот же механизм работает при восприятии паралингвистических элементов письменного высказывания.

Наука о невербальных средствах письменного текста получила название метаграфемики.В ее составе можно наметить три раздела (см.: [Баранов, Паршин 1989]):

* синграфемика исследует пунктуационные способы передачи информации;
* супраграфемика рассматривает возможности шрифтового варьирования;
* топографемика изучает соотношение частей текста в пространстве.

Более всего разработан синграфемический аспект паралингвистики письменной речи. Детально систему экспрессивно-стилистических возможностей пунктуации исследовала в своей диссертации Е.В. Дзякович [1994]. Исследователь убедительно показала, что отклонения от нормативной системы пунктуационных правил имеют системный характер и присутствуют в текстах, как правило, в виде осознанного стилистического приема. При этом комплекс приемов экспрессивной пунктуациисоотносится с нормативными правилами как речь и язык. К числу приемов экспрессивной пунктуации автор относит:

– парцелляцию – членение предложения на несколько самостоятельных отрезков

(*Сомнительно. Чтобы ты. Игнатьев. Был мужчиной. Потому что мужчины. Они решительны.* Т. Толстая. Чистый лист);

– экспрессивное расчленение вопросительных и восклицательных предложений с однородными членами при помощи вопросительного и восклицательного знаков

(*Как писатель пишет письма любимой? как гинеколог ложится с женою? как прокурор берет взятку? на какой замок запирается вор? как лакомится повар? как строитель живет в собственном доме?* А. Битов. Похороны доктора),

– вставку в позицию середины повествовательного предложения конечного разделительного – восклицательного – знака

*(Притягательность атмосферы цирка я ощутил, когда впервые ходил с отцом за кулисы, в пахнущие навозом конюшни, и САМ! кормил лошадь.* Ю. Никулин. Почти серьезно);

– экспрессивного членения текста предложения с помощью сочетания «семантизированный разделительный знак + тире»

*(Она только у нас? – или всюду?* Ю. Лебедев. Странствия Пифа.)

– антипарцелляции – объединения нескольких предложений в одно

*(Подпишет, понял Кемп; с этой все в порядке, сработано крепко, привязана на всю жизнь; если рискнет признаться ему во всем, он перестанет ей верить; она понимает, что Роумэн не сможет переступить свою память.* Ю. Семенов. Экспансия).

Известно, что М.И. Цветаева называла тире знаком отчаяния, а В.В. Ерофеев шутливо говорил, что если бы его спросили, кем он хочет быть в следующей жизни, то он бы хотел быть тирем.

На лекции по метаграфемике я обычно спрашиваю, с камим бы пунктуационным знаком могли бы отождествить себя мои слушатели. Собственные предпочтение студентов заставляют, во-первых, задуматься о семантике пунктуационных знаков, а во-вторых, дают пищу для интроспекции (восторженные девочки, как правило, отдают предпочтение восклицательному знаку; целеустремленные честолюбивые юноши отождествляют себя с двоеточием; тире выбирают и агрессивные мушкетеры, и мечтательные донкихоты; многоточие – нерешительные гамлеты и т.д.).

Экспрессивная пунктуация хорошо проявляется в таких жанрах естественной письменной речи, как записочки, эсэмэс-сообщения, интернет-чаты, сообщениях в разного рода виртуальных мирах и т.п.

Е.В. Дзякович рассмотрела возможности супра- и топографемики в современной печатной рекламе. Приведем примеры из ее статьи. *Супраграфемика*: «БУХГАЛТЕРиЯ» (объявление о наборе слушателей); «У нас всё по МАКСИМуму» (реклама сигарет «Максим»), «ВСЕобщая mobilезацИЯ» (ВСЕ ИЯ выделены красным цветом) (реклама мобильной связи) и т.п. (см. [Дзякович 1998]).

Те же приемы широко используются в естественной письменной речи. Здесь очень часты подчеркивания, использования прописных букв, шрифтовые выделения и т.п.

В качестве примера *топографемики* можно привести рекламный текст, сообщающий о качестве, ценах и разновидности обоев, который как бы выкатывается из рулонов различной величины и т.д.

В межличностном общении топографемика находит выражение в изменении движения текста: он строится не только по горизонтали, но и по диагонали, вертикали и т.п. Огромные возможности для экспрессивной топографемики представляет интернет-коммуникация.

Говоря о разных видах речевых сообщений, мы не можем не остановиться на тексте, где буквенная информация совмещается с изображением – иллюстрированном тексте. Тексты, в которых письменное сообщение сочетается с иллюстрацией, получили название креолизованных текстов. Указанный термин вызывает активное неприятие специалистов по социальной лингвистике, т.к. воспринимаются паронимом термину креольские языки. Мы предлагаем на суд общественности иное обозначение тестов с иллюстрациями – имагинированые тексты[[1]](#footnote-2) (от лат. imago – образ).

Использование имагинированных текстов в социально-значимой коммуникации не является приобретением 20-го века. Рисунки издревле сопровождали тексты художественной и научной литературы. История иллюстрации художественных текстов знает случаи, когда и без сознательных намерений художника изображения становились «ведущим фактором» в формировании образа, например, героев повествования или даже целой сюжетной цепи книги. К примеру, иллюстрации к «Гаргантюа и Пантагрюэлю» (художник Ж. Доре), к сервантесовскому «Дон Кихоту», или к роману Я. Гашека «Приключения бравого солдата Швейка» и пр. и пр. Они радикально влияли на формирование образов и даже на создание подражательных копий – живописных и скульптурных – выполненных многими художниками во многих странах. Отмечено, что выход в свет современных изданий с новыми иллюстрациями на ту же тематику вызвал явный «эффект отторжения». Здесь дело уже не столько в количественном доминировании, сколько в том, что указанные образы были сформированы как первичные, ставшие привычными.

Кстати, синдром привычности имагинированных текстов, вероятно, стал причиной того, что они до сих пор не стали предметом серьезного научного рассмотрения. Действительно, каждый из нас в детстве держал в руках свою первую книгу, которая была имагинированным текстом, – книжку с картинками. Потом, в школе, мы учили букварь – тоже имагинированный текст, как равно – все школьные учебники, в которых, конечно же, были иллюстрации: рисунки, фотографии, схемы и т.п.

Самая простая типология имагинированных текстов может быть построена по соотношению объема вербального и невербального (изображения) в тексте.

Во-первых, иллюстрация может играть сугубо служебную роль, выступая в тексте в виде необязательного информативного дополнения (схемы, фотографии и т.п.), изъятие которого из текста не ведет к каким-либо затруднениям в восприятии его смысла.

Во-вторых, это тексты, где информативная роль рисунка и вербального текста примерно одинакова. Таковы школьные учебники для начальной школы. Сюда же можно отнести некоторые разновидности рекламы, где присутствует изображение товара. В этих случаях удаление рисунка существенно влияет на передачу смысла, делая его труднопонимаемым.

В-третьих, иллюстрация может играть доминирующую роль, отводя тексту второстепенную роль. Это относится не только к книжкам для малышей, не умеющим читать, но и к рекламным каталогам, фотоальбомам, представляющим городские ансамбли, журналам мод, изданиям по изобразительному искусству. Здесь снова и снова приходится напоминать, что даже самый развитый национальный язык не располагает достаточно точными и экономными средствами описания всего существующего «на словах». Сюда же можно отнести тексты комиксов, пик увлечения которыми на западе и у нас приходится на 60-е – 70-е годы 20-го столетия.

К числу универсальных имагинированных текстов можно отнести систему знаков правил дорожного движения, которая одинаково понимается автомобилистами и пешеходами всех стран.

В 70-е годы американский нейропсихолог Роберт Орнстейн наглядно показал левополушарный характер мышления западного человека. Ученый высказал опасение в том, что игнорирование возможностей правого полушария ведет к ущербности и обедняет духовные возможности людей. Орнстейн писал об излишней рационалистичности, аналитичности системы воспитания и обучения, которые доминируют в западном мире. «В результате чего, – пишет исследователь, – мы научились смотреть на несвязанные фрагменты вместо целого. Неудивительно, что в результате этой занятости изолированными фактами мы сталкиваемся с таким большим числом проблем, решение которых зависит от нашей способности улавливать отношение частей к целому. <…> Исследования расщепленного и целого мозга привели к созданию нового представления о человеческом познании, сознании и интеллекте. Все знание невозможно выразить в словах, однако, наше образование почти исключительно основывается на его письменных и устных формах» (цит по: [Спрингер, Дейч 1983: 206]).

Основываясь на данных своего времени, Орнстейн полагал, что отличия между Западом и Востоком можно, огрубляя, свести к тому, что они по-разному используют ресурсы правого и левого полушария. Р. Киплинг когда-то прозорливо написал: «Запад есть Запад, Восток есть Восток, и вместе им не сойтись». Поэт подчеркнул то, что европейцы и азиаты мыслят по-разному. Исследованием этих отличий занимается этнопсихология. В свете основных проблем нейропсихолингвистики они могут быть определены следующим образом: у представителей древних восточных этносов правополушарное мышление в осмыслении мира играет большую роль, нежели у людей, обитающих в развитых странах Европы и Америки. В жизни первых большее значение имеет традиция, следование ритуалам, коллективизм, интуиция, мистицизм и т.п. Правополушарные стратегии обработки информации лучше сочетаются с религиозным сознанием, обращенным к буддизму, индуизму, исламу и т.д.

Левополушарный перекос в школьном и вузовском обучении – особенность педагогики 19-20 веков. Однако сейчас в век новых аудио и визуальных технологий, в век компьютеризации и всепроникновения Интернета меняются представления о формах и способах передачи информации. К началу 2-го тысячелетия в западной культуре, частью которой можно считать и культуру нашей страны, наметились тенденции, противоположные тем, о которых писал Орнстейн. Они появляются, говоря фигурально, в движении от левого полушария к правому.

И здесь мощнейшей силой воздействия становятся средства массовых коммуникаций. Правое полушарие оказывается все более востребованным. Телевидение, печатные СМИ, реклама адресуют передаваемую информацию не только левому, но и правому полушарию, воздействуют не только на рациональную, но и на эмоциональную сторону личности адресата. Технические возможности передачи информации все больше задействуют визуальные каналы восприятия. Рисунок, фотография становятся неотъемлемым сопровождением не только интернет-, но и повседневной эсэмэс-коммуникации. Из нашего обихода уходят надписи, запрещающие курение в общественных местах, выгул собак, или же, наоборот, предписывающие уступать места в транспорте инвалидам и пассажирам с детьми: на место текста приходит изображение – «зачеркнутая сигарета», «перечеркнутое схематическое изображение собаки» и т.п. В меню кафе и ресторанов появились фотографии блюд и напитков.

Интереснейшим фактом межличностной коммуникации, который хорошо иллюстрирует указанную тенденцию, стало изобретение двумя российскими журналистами Денисом Косяковым и Татьяной Назаровой универсального разговорника, в котором нет ни одного слова. Случилось так, что они оказались в одной из экзотических стран, где обитатели не владеют ни одним из европейских языков. Трудности, которые они испытали в попытках построить общение, подтолкнули к мысли издать книжку, в которой будут приведены лишь изображения тех вещей, ситуаций, помогающих прояснить потребности туриста. И вот в небольшой брошюре появились картинки на все случаи жизни: питание, развлечение, быт и т.д. Для разных стран эти изображения должны слегка видоизменяться в зависимости от климата, культурных традиций страны.

Теперь, отправляясь в путешествие, туристу вовсе не обязательно учить иностранный язык. Запасшись разговорником в картинках, он довольно легко может объясниться в разнообразных ситуациях путешествия.

Технический прогресс, появление новых возможностей телевидения, видеотехники, стремительное вхождение в нашу жизнь компьютера, интернета и т.п. не просто количественно изменяет систему коммуникативных возможностей человека. На наших глазах меняется содержание коллективного языкового сознания этноса, меняется соотношение усилий правого и левого полушарий при решении интеллектуальных операций, а в связи с этим меняется характер и природа мышления человека будущего. При этом наблюдается своего рода возврат к древним архаическим формам коммуникации, и, в том числе, – воздействия, которые западная культура совершенно напрасно поторопилась отправить в архив.

**2.5. Семиотика телесности: эго-соматический дискурс**

*У человека тело*

*Одно как одиночка.*

*Душе осточертела*

*Пустая оболочка*

*С ушами и глазами*

*Величиной в пятак*

*И кожей – шрам на шраме,*

*Надетой на костяк.*

*А. Тарковский*

Представление о суггестивной природе восприятия человеческого тела в ходе межличностного общения нужно отнести к наиболее древним попыткам людей исследовать законы невербальной коммуникации. Так, уже знаменитый греческий философ Аристотель посвятил научный трактат соотношению черт лица и особенностей характера человека. Древнеримский врач Клавдий Гален (131-200 н.э.) создал учение под названием «физиогномика». В 1792 году пастор из Цюриха Иоган Каспар Лафатер опубликовал свой знаменитый труд «Фрагменты по физиогномике в целях наилучшего познания человека и распространения человеколюбия», с которого собственно и начинается исследование невербальных компонентов коммуникативного воздействия. Позже психотерапевт и криминалист Чезаре Ломброзо (1835-1909) составил физиогномические типы преступников. Он стал родоначальником антропологического направления в криминологии и уголовном праве, в основе которого лежит положение о существовании особого типа людей, физиогномические черты которых свидетельствуют о генетической предрасположенности к совершению преступлений (подробнее см.: [Крейдлин 2002; Лабунская 2009]).

Однако, несмотря на древность традиций изучения телесности как фактора межличностной перцепции и суггестии, именно эта сфера невербальной семиотики более всего вызывает сомнения и критику. У людей на уровне бытовой метарефлексии существуют некоторые представления о взаимосвязи между чертами внешнего облика человека и качествами его личности. Понятно, что они не всегда отличаются глубиной и адекватностью. Они существуют как некие стереотипы, как факты коллективного опыта этноса, которые влияют на протекание межличностной перцепции и межличностного общения. При этом показатели внешнего облика можно представить в качестве телесного семиотического целого, которое, как мы уже говорили, получило название эго-соматический дискурс (см.: [Романов, Сорокин 2002]).

Напомню, что в качестве составляющих этого коммуникативного образования выступают габитус-дискурс (телосложение), физиогномика (индивидуальные особенности строения лица), орнаментика (знаковые формы украшения тела: интерьер, одежда, украшения, татуировки и т.п.) и ольфакция (запахи, сопровождающих восприятие тела).

Итак, эго-соматический дискурс – это самостоятельный объект невербальной семиотики и психологии невербальных форм выражения, который объединяет в себе черты НВКК устного дискурса и элементы метаграфемики. С одной стороны, эго-соматический дискурс проявляет себя в устном межличностном контакте. И в этом смысле он может быть включен в невербальную систему устной коммуникации. Но, с другой стороны – он представляет собой результат воздействия статичных визуально-обонятельных стимулов, а тем самым, напоминает элементы паралингвистики письменного текста.

Выделение элементов телесности в отдельный раздел невербальной семиотики, и, если угодно, – в отдельную науку, обусловлено особой важностью изучения эго-соматического дискурса в связи с такими категориями социальной психологии, как имидж, самооценка, самопрезентации, Я-концепция и т.д.

Теория Я-концепции – в настоящее время стала одной из базовых для понимания природы индивидуально-психологических особенностей личности. Я-концепция – сложный составной образ или картина, которая включает в себя совокупность представлений индивида о себе самом вместе с эмоционально-оценочными компонентами этих представлений. Теория Я-концепции хорошо аукается с мыслями М.М. Бахтина и роли зеркала в познании себя человеком. Смотрение в зеркало, «не может стать непосредственным моментом нашего видения и переживания мира; мы видим отражение своей наружности, но не себя в своей наружности» [1979: 31]. «Зеркало, – писал ученый, – осуществляет по заданию каждого из нас дифференциацию внутреннего и внешнего <…>, получая в результате дихотомию: я – и не я» [там же: 14-15].

Функцию зеркала в ходе построения Я-концепции играют субъективные миры окружающих субъекта людей. Так, реальное Я, каким представляет себя в данный момент субъект (и которое являет собой оболочку внутреннего Я, так сказать, его содержательную форму), не совпадает с отображенным в зеркале чужого восприятия образом, создавая эффект когнитивного диссонанса, нарушая целостность эго-идентичности. В этом мы полностью согласны с мнением В.А. Лабунской в том, что одна из проблем социального мышления, которая имеет экзистенциальную природу, – «это проблема несоответствия «зеркальных, оценочных образов», того, что видят другие и того, что действительно чувствует и переживает человек. Данное несоотвествие порождено природой связей между внешним и внутренним, природой тех механизмов, которые лежат в основе формирования оценок и самооценок» [2009: 153].

Подобное взаимодействие Я-реального (внешнего и внутреннего), Я-зеркального (того, что видят другие) и Я-идеального (того, что должны (по нашему мнению) видеть другие) выводит нас к проблеме статусного-ролевого поведения, о чем мы уже вели речь. Оно позволяет наметить, если так можно сказать, основной постулат метафизики имиджа. В своем отношении к миру человек должен ответить на вопросы: «“как выразить себя, предъявить свою суть, предстать в соответствии со своими переживаниями?”, так и другой поток вопросов: “как замаскировать свое реальное «Я», как спрятать свои действительные чувства, как изобразить себя?” или третий круг вопросов: “какова мера конгруэнтности внешнего и внутреннего, насколько возможно отчуждение внешнего от внутреннего, реально ли их соответствие и т.д.?”» [там же 153-154].

Языковое сознание, отражая систему представлений о телосложении, которая существует в коллективной концептосфере русского этноса, представляет типологию форм конституции человека. На основе экспериментального исследования, проведенного А.А. Романовым (см.: [Романов 2004]) были выявлены следующие типы габитус-дискурса:

1. *статный, стройный, ладный, хорошо/пропорционально сложенный*;

2. *полный, толстый, тучный, жирный, дородный, грузный, пухлый* (как для муж., так и для женск.);

3. *худой, сухопарый, худощавый, сухощавый, поджарый, тощий, жилистый* (+ мужск.);

4. *крепкий, плотный, коренастый, здоровый, кряжистый* (+ мужск.), *дюжий* (+ мужск.);

5. *хилый, тщедушный, щуплый, хлипкий* (+ мужск.), хрупкий, *жидкий* (+ мужск.);

6. *солидный, представительный, видный, внушительный, осанистый* (+ мужск.), *импозантный*;

7. *нескладный, неуклюжий, несоразмерный, несуразный, мешковатый* (мужск.);

8. *сутулый, сгорбленный, согбенный.*

Эксперимент, проведенный А.А. Романовым, позволяет говорить о соответствии между конфигурационными формами габитуса (фигурами) человека, и лексическими средствами языка (языкового сознания), позволяющими представителям данного (русского) этноса описать особенности телосложения. Интерпретируя факты на более высоком уровне абстракции, можно утверждать, что «язык является инструментом классификации таких визуальных объектов, которые представлены в интерактивном процессе системой визуальных знаков, или топоном. Характерно, что категоризация в языке в значительной мере отражает категоризацию воспринимаемого человеком окружающего мира, т.е. она показывает, к чему пришел человек в результате многовековой практики отражения в языке своего опыта по восприятию формы» [Романов 2004: 63].

В межличностном общении особенности телосложения нашего собеседника воздействуют на нас на бессознательном уровне, создавая, в сочетании с иными впечатлениями от эго-соматического дискурса (физиогномикой и др.), некую первичную установку в оценке личностных свойств нашего собеседника. Так полные люди позволяют предположить добродушие и спокойствие, худые – нервозность и раздражительность, атлетически сложенные – возможность агрессии и активности. Разумеется, подобные впечатления могут отличаться у людей с разным жизненным опытом.

В психологии под сильным влиянием антропологов и психиатров сформировались представления о связи между телосложением человека и свойствами его личности. Одной из наиболее убедительных теорий подобного рода считают конституциональную типологию Эрнста Кречмера, который был убежден, что тип строения тела и причины формирования темперамента человека имеют одни истоки: они обусловлены деятельностью эндокринных желез и связанным с ней химическим составом крови. А потому, люди, имеющие разный тип телосложения, должны отличаться и по особенностям поведения, мышления и т.п.

Как известно, Кречмер выделил четыре типа телосложения, где полярными и наиболее влияющими на тип личности являются:

Лептосоматики (греч. leptos – хрупкий, soma – тело) – тип телосложения, которых характеризуется хрупкостью, тонкокостностью, высоким ростом, узкими плечами, плоской грудной клеткой, длинными конечностями, высокой шеей и т.п. Крайняя выраженность этих особенностей носит название астенического сложения (греч. astenos – слабый).

Пикники (греч. piknos – толстый, плотный) – тип телосложения, которому свойственны тучность, малый или средний рост, расплывшееся туловище, большой живот, круглая голова на короткой шее и т.п.

По тяготению (в случае расстройства психики) людей с различным типом телосложения к разным психопатическим расстройствам Кречмер выделил два полюса, вокруг которых формироются два типа темперамента: шизотимический тип (тяготеет к шизофрении) и циклотимический тип (тяготеет к маниакально-депрессивному психозу) (подробнее см.: [Кречмер 1996]).

Шизотимики имеют, как правило, лептосоматическое или астеническое сложение. Среди них ученый выделял тонкочувствующих аристократов, пребывающих в мечтательном экстазе, оторванных от реальности; чуждых миру идеалистов, мыслящих абстрактно, не способных к сопереживанию рассудочных ригористов. Сюда же он относил холодные властные натуры, нечувствительные к опасности, самолюбивых максималистов; сухих и параличных, обладающих отсутствием остроумия безмолвных исполнителей, и т.п. Особенностью шизотимического темперамента обычно считается излишняя рациональность, абстрактность мышления при недостатке эмоциональности и эмпатии (умения сопереживать другому человеку).

Циклотимики, соответственно, обладают пикническим телосложением. Здесь Кречмер выделял болтливо-веселых, обитателей шумных компаний и обильных застолий; спокойных юмористов, довольных миром врожденных остроумных рассказчиков; тихих, душевных людей, сентиментальных медлительных любителей рыбалки, дачи; беспечных любителей жизни, поведение которых отличается доброжелательной душевностью, склонностью к удовольствиям в материальном и чувственно-осязаемом отношении; энергичных практиков с их неутомимой работоспособностью, ловкостью, умением ладить с другими людьми и т.п. Особенность циклотимического темперамента заключается в чувствительности, эмпатичности, стремлении к комфорту и уюту.

Кроме двух приведенных выше типов конституции, Кречмер выделял еще:

Атлетиков (греч. athlos – борьба, схватка), которые обладают высоким или средним ростом, хорошей мускулатурой, узкими бедрами при широких плечах.

Диспластиков (греч. dys – плохо, plastos – сформированный), которые представляют своего рода «несортовой товар», демонстрирующий непропорциональность телосложения.

Эти два типа у Кречмера описаны недостаточно четко. Что касается атлетиков, то у них ученый выявлял некоторую склонность к такому психопатическому заболеванию, как эпилепсия. Это дало основание его последователям говорить об эпилептоидном темпераменте, который характеризуется стремлением к борьбе, противоборству. Подобному типу личности характерны проявления прямолинейной агрессии, стремлению к открытому противопоставлению себя другим людям, что иногда находит выражение в желании соперничать, быть первым, добиваться признания путем соревнования с другими людьми в разных сферах жизни – от спорта до политики и бизнеса.

Идеи Кречмера были развиты американским психологом У. Шелдоном, который ввел понятие соматотип – тип телосложения. Ученый выделил три основных параметра описания типа конституции человека: эндоморфия, мезоморфия и эктоморфия. На их основе он описал три типа телосложения:

Эндоморфный – в котором преобладает выраженность прежде всего внутренних органов. Это полные, массивные люди, имеющие дряблое мешковатое тело с избытком жировой ткани.

Мезоморфный – в котором доминирует мускульная система. Это люди со стройным крепким телом, которые обладают большой силой и психической устойчивостью.

Эктоморфный – здесь преобладает эктодерма – нервная ткань и кожа; организм людей такого типа хрупок, плохо развиты внутренние органы и мускулатура; нервная система и чувства относительно плохо защищены.

В результате многолетних исследований здоровых людей Шелдон пришел к выводу, что этим типам конституции соответствуют следующие типы темперамента:

висцеротоники (лат. visctra – внутренности);

соматотоники (лат. soma – тело);

церебротоники (лат. cerebrum – мозг).

Как и Кречмер, Шелдон стремился выявить соотвествие между типом конституции и личностными особенностями человека. По его мнению, они сводятся к следующим чертам.

Висцеротония – расслабленность в осанке и движениях; любовь к комфорту; медленная реакция; пристрастие к еде; социализация пищевой активности; любовь к компаниям и дружеским возлияниям; склонность к общественной жизни; приветливость со всеми; жажда любви и одобрения; ориентация на других; эмоциональная ровность; терпимость; безмятежная удовлетворенность; отсутствие взрывных поступков и эмоций; мягкость, легкость в общении и внешним выражениям чувств; хороший сон; юношеская живость; общительность и расслабленность под воздействием алкоголя; потребность в людях в тяжелую минуту, ориентация на детей и семью.

Соматотония – уверенность в осанке и движениях; склонность к физической деятельности; энергичность; потребность в движениях и удовольствие от них; потребность в доминировании; склонность к риску и игре случая; решительные манеры, храбрость; сильная агрессивность; психологическая нечувствительность; боязнь замкнутого пространства (клаустрофобия); отсутствие сострадания; с трудом приглушаемый голос; выносливость к боли; шумное поведение; объективное широкое мышление, направленное вовне; самоуверенность, агрессивность под воздействием алкоголя; потребность в действиях в тяжелую минуту, ориентация на занятия юношеского возраста.

Церебротония – заторможенность в движениях, скованность в осанке; чрезмерная физиологическая реактивность; повышенная скорость реакции; склонность к уединению; к рассуждениям; скрытность чувств, эмоциональная заторможенность; самоконтроль мимики; заторможенность в общении; избегание стандартных действий; боязнь открытого пространства (агорафобия); непредсказуемость поведения; тихий голос, избегание шума; чрезмерная чувствительность к боли; плохой сон, хроническая усталость; концентрированное, скрытое и субъективное мышление; внешний вид соответствует более пожилому возрасту; устойчивость к действию алкоголя; потребность в уединении в тяжелую минуту; ориентация на пожилой возраст.

Существует достаточное количество иных типологий, устанавливающих соответствие констуциональных и личностных качеств человека. Для знакомства с ними мы отсылаем читателя к специальной литературе (см., например: [Ильин 2004]).

Предвосхищая смысловое восприятие представленного текста учеными-гуманитариями, далекими от физиологии и антропологии, автор книги предвидит их скепсис в отношении значимости предлагаемых концепций для понимания природы повседневного дискурса. И действительно, роль габитус-дискурса в межличностном общении, понимаемом как передача информации, ничтожно мала. Однако она значительно усиливается на уровне суггестивного воздействия, когда действующей силой перцепции становится бессознательное.

В еще большей степени возникают сомнения при знакомстве с наиболее древней наукой об эго-соматике, называемой физиогномикой.

Физиогномика происходит от греческих слов "природа" и "знание" и означает искусство познавать по чертам лица характер человека, его судьбу. Выражение лица является результатом эмоций, действующих на человека и оставляющих на нем "печать" на всю оставшуюся жизнь. В этом смысле лицо человека является его визитной карточкой, на которой можно прочитать не только чувства, но характер и судьбу. Попытки напрямую связать особенности лица – форму и цвет глаз, особенности строения подбородка, форму и величину носа и т.п. – с чертами характра человека страдают субъективизмом. Так, например, Аристотель в своем трактате о физиогномике типологию черт лица строил на основе их сходства с внешностью животных. По его мнению, большие глаза на лице человека – свидетельство о лени (сходство с волом), маленькие – малодушии (сходство с обезьяной), рыжие волосы свидетельствуют о хитрости (сходство с лисой) и т.п. Понятно, что толкование такого типа – наивность.

При этом нельзя отрицать факт воздействия на помимовольном уровне особенностей лица в процессе межличностного общения. Не случайно в русском языке есть такие устойчивые выражения, как *безвольный рот, мужественный подбородок, хитрые глаза, глупое лицо* и т.п. Притом, что утверждения физиогномистов субъективны и ненаучны, с очевидностью следует признать: безо всяких физиогномических измышлений мы довольно четко делим лица на красивые и отталкивающие; с меньшей степенью отчетливости – на благородные и плебейские, умные и глупые. И понятно, эти статические характеристики строения лица воспринимаются нами в сочетании с дискурсом телосложения и с характеристиками динамическими – мимическими проявлениями, о которых уже шла речь выше.

Габитус-дискурс и дискурс-физиогномика – наиболее статичные и неизменчивые параметры эго-соматического дискурса. Естественно, нас в большей мере будут интересовать суггестивные потенции того аспекта телесности, которые дают нам элементы орнаментики – раздела невербальной семиотики, который связан с возможностями украшения тела (понимаемые в широком смысле).

Желание изменить свой облик, попытка украсить тело, выделить его из мира природы появляется у человека одновременно с развитием сознания и способности к мышлению. Оно присутствует у всех первобытных народов и проявляется в татуировках, прокалывании разных частей тела и ношении всевозможных бус, ожерелий, браслетов, серег и т.п. Интересно, что такая потребность появляется и у «говорящих обезьян» (семья Уошо), о которых у нас уже шла речь. Одновременно с возможностью общаться, у людей (и даже – у высокоразвитых животных) появляется стремление скорректировать свой внешний облик.

Орнаментика используется человеком для того, чтобы изменить свой телесный образ, чтобы приблизить Я-реальное к Я-идеальному. А последнее формируется в нашем сознании под воздействием социального окружения, среды, которая влияет на наши представления об идеале красоты, гармонии, вкусе.

Для иллюстрации высказанного суждения приведем ситуацию, свидетелем которой автор был лет пять-семь назад.

Дело было летом. Я ехал в полупустом трамвае. Неподалеку от меня стоял юноша лет 18-ти. Совершенно лысый, в спортивном костюме грязно-коричневого цвета, в сланцах на босу ногу.

К остановке приближалась девушка. Она шла по улице и любовалась своим отражением в стеклянной витрине магазина. Ее одежда привлекала внимание. Начнем с того, что на ней была ярко красная юбка и ядовито зеленая майка. На ногах – синие кроссовки. В волосах – лиловый бант. Глаза обрамляли серебристо-фиолетовые тени. Губы накрашены яркой помадой кирпичного цвета. Добавим сюда яркие румяна на щеках.

Она вошла в вагон и сразу привлекла внимание молодого человека. Видимо, они были знакомы, потому что он подошел к ней, окинул ее восхищенно-одобрительным взглядом и молвил:

– Ну, ты – коза!

Она, поглядев на него кокетливо, ответствовала:

– А ты козел!

Они продолжили беседу.

Разумеется, Я-идеальное – это не просто стремление слепо копировать вкусы и представления социума. Иногда человек одевается и украшает себя и свое жилище принципиально не так как все; однако в этом все ж таки выражается его эстетические, статусно-ролевые, индивидуально-личностные и иные представления о том, как ему следует выглядеть в глазах окружающих. Иными словами, даже дистанцируясь от мнения других людей, мы все ж таки прогнозируем свое отражение в зеркале чужого мнения. А, как помнит читатель, подобный сознательно выстроенный образ называется имидж.

Используя возможности орнаментики, мы с той или иной мерой осознанности выстраиваем свой имидж. Для одних главной задачей такого телостроительства становится задача не выделяться, быть как все. Женщины такого типа подбирают одежду по принципу усредненной моды. Другие стремятся выделиться, привлечь к себе внимание, и в одежде и в украшениях предпочитают что-то экстравагантное, необычное. Для некоторых людей орнаментика – средство подчеркнуть статус или уровень материального благополучия.

Можно говорить о разных видах коммуникативных задач или функций, которые в построении имиджа выполняют элементы орнаментики.

Аттрактивная функция заключается в назначении привлекать внимание; чаще всего она реализуется в построении эго-соматического дискурса молодых людей (особенно молоденьких девушек, для которых привлечение внимания к себе – важная составляющая построения межгендерных отношений).

Статусно-ролевая функция – состоит в желании подчеркнуть статус, материальное благополучие, принадлежность к той или иной малой группе.

Индивидуально-личностная функция – определяется стремлением передать средствами орнаментики такие индивидуальные особенности человека, как характер, темперамент и т.п.

Экспрессивная функция *–* направлена на передачу эмоционального состояния человека средствами орнаментики.

Эстетическая функцияобусловлена попыткой создания художественного впечатления, воздействия на эстетические чувства.

Информативная функция – назначение применяемых средств состоит в том, чтобы передавать определенную информацию о человеке.

Сакрально-магическая функция – иногда украшения и другие виды орнаментики для их носителя обретают сакрализированную роль (религиозный символ: крест, иконка, знак инь-янь и т.п.; предмет, приносящий удачу, оберегающий, связанный с каким-то сакрализованным воспоминанием и др.).

Выделим разные сферы проявления орнаментики.

1. Украшение пространства. Сюда нужно отнести вещный мир, окружающий нас, составляющий пространство нашего быта: наше жилище, порядок (или его отсутствие) на письменном столе, личный автомобиль, дача и т.п. В межличностной перцепции чаще всего он выполняет статусно-ролевую и индивидуально-личностную функцию, к которым иногда добавляется эстетическая.

2. Вещи, которые совмещают в себе функции практического использования и украшения. Сейчас это, прежде всего, мобильный телефон. Добавим сюда очки, часы, дамскую сумочку и портфель (дипломат, сумку, рюкзак и т.п.) делового человека, авторучку, сигареты и все атрибуты курения: зажигалки, портсигар и т.п. Эти «предметные украшения, – пишет А.А. Романов, – в отличие от чувствительных, «эротических», если хотите, относятся к области практически используемых вещей: они имеются, за редким исключением, у большинства людей, которые и не задумываются над тем, что данные предметы выступают в роли украшений» [Романов 2004: 118].

Действительно, и вещный аксессуар жилища, и утилитарные атрибуты практического обихода не всегда их владельцами воспринимаются в их знаковой функции. Однако другим людям они несут информацию о личности хозяина.

3. Одежда, как и в предыдущем случае, это способ телесного выделения, который совмещает в себе утилитарную и семиотическую функции. При этом эта сфера орнаментики практически всеми людьми осознается как социально-знаковая. Потому совершенно неслучайно появление в языковой картине мира различных этносов пословиц типа «По одежке встречают, по ней же и провожают». Одежда (как равно и обувь) выполняет практически все функции создания имиджа.

Именно одежда играет наиболее важную роль в построении эго-соматического дискурса. Человек может равнодушно относиться к интерьеру жилища, он может не вполне осознавать знаковых функций вещей, которыми он пользуется в повседневной жизни, но в выборе одежды он проявляет максимум разборчивости. При этом, чем больше человек вписан в статусно-ролевые отношения, тем более значим для него этот вид орнаментики. В имиджелогии появился термин костюмология – практическая область рекомендаций относительно того, как подбирать одежду, какова роль одежды в процессе самопрезентации личности и её восприятия в процессе общения с другими людьми. Среди имиджмейкеров стало популярным выражение: «Костюм – это Я-концепция, которую носят на себе». И действительно одежда – фактор, который влияет на наше самочувствие и настроение. С ее помощью можно достичь психологической самокоррекции, изменять манеры и даже характер человека. Сюда же следует отнести и обувь.

Одна из главных рекомендаций костюмологов обусловлена требованием соответствия одежды (и обуви) ситуации деятельности. «При формировании имиджа и подборе одежды – пишет Л.А. Масалкова, – важно учитывать, где мы проводим время: идём ли мы на работу или на прогулку, в театр или в гости, занимаемся спортом или работаем на дачном участке. Казалось бы, банальная тема, столько уже написано об этом, и всё же… Вот по телевизору показывают депутатов Госдумы, перепутавших, очевидно, зал заседаний с теннисным кортом и явившихся в одежде для week-end'a, вот студентка на утренних занятиях, одетая как на дискотеку, или по-спортивному одетые абитуриенты на вступительных экзаменах… Конечно, сейчас много говорят о демократичности моды и универсальности одежды, но одежда для дела и для потехи – совсем не одно и то же» [Масалкова 2002: 277].

Обычно среди наиболее распространенных стилей одежды называют *классический, спортивный, «фэнтази»* (здесь используется большое разнообразие форм, сложность покроя, асимметрия, нарядность отделки и т.д.), *авангардный* (это и использование костюма тех социальных групп, которые своим внешним видом вызывают протест приверженцев традиционного представления об одежде, и желание некоторых кутюрье внедрить в моду своё видение внешнего облика человека XXI века и мн. др.), *фольклорный, ретро-стиль*.

4. Прическа (и шире – волосы, в том числе растительность на лице – борода, усы) издревле выступала важнейшим компонентом орнаментики. В первобытном обществе и древних цивилизациях, по своему мироощущению связанных с первобытным мышлением, прическа выполняла наряду с эстетической и статусно-ролевой еще и сакральную функцию. Сейчас воздействие на выбор прически ролевых и статусных позиций значительно уменьшилось. Прическа в большей степени зависит от индивидуальных особенностей лица, формы глаз и т.п. Поэтому можно говорить об актуализации аттракционных, индивидуально-личностных и эстетических функций причесок наших соотечественников.

Однако в некоторых случаях прическа в построении самопрезентации играет роль пропуска в неформальную группу, роль знака отличия наш / не наш. Вспомним, хотя бы гребни панков, для которых этот атрибут прически – главный отличительный признак; или лысые головы гоблинов и т.п.

Определению феминных / маскулинных черт женской прически и их влиянию на имидж женщины было посвящено дипломное сочинение Л.А. Шмелевой, которое было выполнено под руководством Т.В. Бесковой [Шмелева 2007]. По результатам исследования оказалось, что прически романтического типа, где волосы обрамляют лицо – характеризуются чертами феминной привлекательности, в то время как короткие стрижки – в большей мере характеризуются мускулинными чертами. Вывод этот, в общем-то, не являлся неожиданностью. Интересно другое: облик женщины с длинными, распущенными волосами соответствует ролевому стереотипу юной, не очень самостоятельной женщины (восточная женщина, домохозяйка, секретарша, девушка 18-25 лет); в то время как женщина с короткой стрижкой ассоциируется с возрастной зрелостью, независимостью и самостоятельностью (начальница, женщина-политик, западная женщина, женщина 40-50 лет).

5. Собственно украшения, т.е. предметы, основная функция которых – функция украшения. Это бусы, серьги, браслеты, броши, кольца, перстни, кулоны, заколки и т.п.

Понятно, что украшения имеют гендерную привязку: это вид орнаментики, присущий женщинам. Мужчины тоже прибегают к украшениям (кто-то, например, носит обручальное кольцо; последнее время распространился обычай ношения серьги в ухе и т.п.), но интенсивность их использования женщинами несравнимо более высока. Как и одежда, украшения выполняют все функции построения имиджа. Однако отсутствие утилитарной пользы увеличивает степень семиотичности украшений, которая в нашем обществе повысилась.

Вообще та свобода, которая сейчас сопровождает использование украшений, появление ранее невиданных способов: пирсинги, протыкание языка, шёк, бровей, губ и т.д., кроме факта влияния западной культуры, свидетельствует об актуализации форм воздействия в межличностной перцепции, ориентированной на правополушарную суггестивную стихию, о чем мы будем говорить далее.

Помню, как удивила меня одна студентка. Она сидела ко мне спиной и на мой вопрос вдруг резко повернула голову. Я отшатнулся: из каждой ноздри у нее торчали черненькие, зигзагообразные стрелочки.

Понятно, что украшения выполняют и функцию аттракции, и демонстрируют статус и уровень материального достатка, и ориентированы на эстетическое чувство и т.д. Законы использования украшений – предмет особого разговора. Мы же лишь отметим резкое увеличение их места в межличностной перцепции.

6. Украшение кожи, куда, прежде всего, входит макияж, а также уход за ногтями, татуировки и т.п.

Использование декоративной косметики, как и украшений, – искусство, которое четко гендерно ориентировано: чаще всего им пользуются женщины. Опять-таки нужно сказать, что мужская косметика тоже существует, но ни в количественном, ни в качественном отношении не может сравниться с косметикой женщин. При исследованиях ассоциативных полей, структурирующих в языковом сознании человека факты окружающего мира, наличие в сознании женщин поля «косметика» и отсутствие этого поля в сознании мужчин можно считать одним из ярких показателей гендерных различий.

Главные функции этого вида орнаментики – эстетическая и аттракционная (в разных ситуациях на первый план выступает то та, то другая). Задача косметики – сделать лицо женщины более красивым; для этого усилить достоинства и скорректировать недостатки. Законы такого творчества лежат в основе искусства визажиста, которые – тема особого разговора.

Несколько слов скажем о таком получившем большое распространение в нашем обществе явлении орнаментики, как татуировки. Буквально лет двадцать тому назад было немыслимо увидеть татуировки на коже женщин, девушек. Сейчас же тату стало таким же обыденным видом украшения тела, как серьги или кольца. Не вдаваясь в анализ причин распространения этого явления и не давая ему оценок, отметим, что татуировки – наиболее древний способ построения эго-соматического дискурса. На стадии существования первобытного общества татуировки несли в себе прежде всего сакрально-магический смысл. В нашем российском этносе этот смысл был актуализирован в татуировках деклассированных элементов: там они закрепляли статус, отражали различные этапы пути преступника и т.д. В тату, которыми сейчас украшают себя юные наши соотечественницы, конечно, преобладают функции эстетические, аттракционные и индивидуально-личностные. Но, как бы там ни было, мы опять-таки можем отметить общую тенденцию развития форм воздействия: от левополушарно-вербальных к реликтовым, связанным с пралогическим правополушарным мышлением.

Завершая разговор о построении эго-соматического дискурса, мы должны коснуться еще одной его сферы, получившей название ольфакция – наука о роли запахов в межличностном общении.

Запахи, сопровождающие визуальный образ нашего тела, – неотъемлемый компонент самопрезентации личности. Эксплуатируя наиболее древний вид ощущений – обоняние, запахи более других форм воздействия при создании имиджа затрагивают иррациональный аспект восприятия, влияют на эмоционально-чувственную сторону общения, тем самым подчеркивая гендерную идентичность личности. Ольфакторная самопрезентация затрагивает и статусно-ролевые функции, демонстрируя через использование дорогих французских духов принадлежность к высшим слоям общества. В то же время она может стать способом создания уникальности своего образа. По мнению В.А. Лабунской, можно выделить следующие особенности ольфакции: «1) парфюмерные запахи как компонент невербального выражения личности являются средством самопрезентации, управления впечатлением, создания имиджа. Они выполняют аттрактивную функцию, являются эффективным средством привлечения внимания, идентификации личности с определенной группой, общностью, культурой; выражают гендерно-стратификационные особенности личности; 2) динамика содержания ольфакторной презентации гендерно-стратификационных особенностей личности детерминирована изменениями конструктов феминности-маскулинности, статусно-ролевых, властных и экономических отношений; 3) мотивы ольфакторной презентации гендерно-стратификационных особенностей личности соответствуют базовым мотивам самопрезентации. Они актуализируются в результате стремления удовлетворить потребность в одобрении и принятии, потребность в самораскрытии, в поддержании чувства собственной уникальности и определении места в социальной иерархии» [Лабунская 2009: 204].

Эго-соматический дискурс запечатлевает борьбу, в которой мы вступаем в противоборство с данными нам от природы соматическими возможностями. И в этом драматическом процессе сражаются не только наша генетика и возможности орнаментики; здесь происходит внутреннее столкновение разного рода стимулов, среди которых важную роль играют самооценка, уровень притязаний, разного рода комплексы неполноценности, которых достаточно у любого нормально развивающегося человека. Как бы мы не относились к необходимости выстраивать наш внешний образ – имидж, мы неизбежно сталкиваемся с проблемой подачи своего эго-соматического дискурса, с представлением себя другим, т.е. с самопрезентацией.

По справедливому мнению Э. Гоффмана [2000], реальные жизненные ситуации подобны театральным действиям. Основной закон «социальной драматургии» заключатся в том, что в межличностном общении мы стремимся корректировать свое поведение таким образом, чтобы создать в сознании собеседника наиболее благоприятное о себе впечатление. Однако в этом стремлении к самопрезентации существуют индивидуальные отличия, обусловленные личностными особенностями индивидов: степень самосознания и самоконтроля у разных людей может быть разной.

Таблица 2.

**Отличия людей с разным уровнем самомониторинга**

|  |  |
| --- | --- |
| ***Высокий уровень*** ***самомониторинга*** | ***Низкий уровень*** ***самомониторинга*** |
| 1. Интересуются социальным соответствием своей самопрезентации | 1. Не интересуются соответствием своего поведения тому, что думают другие люди |
| 2. Внимательны к тому, что делают другие люди, как к руководству для собственного самовыражения | 2. Внимательны к своему внутреннему «Я»; не интересуются тем, что делают другие |
| 3. Способны контролировать своё самовыражение | 3. Не интересуются управлением своим самовыражением |
| 4. Готовы управлять своим самовыражением в социальных ситуациях | 4. Не готовы контролировать своё самовыражение в социальных ситуациях |
| 5. Не согласуются в своей самопрезентации от ситуации к ситуации | 5. Согласуются в своей самопрезентации от ситуации к ситуации |

М. Снайдер называл людей, обращающих большое внимание на впечатление, которое они производят, склонными к самомониторингу (self-monitors). Он показал пять отличий людей с высоким и низким уровнем самомониторинга (см.: [Апраксина 2002: 99]).

Завершая рассуждения о возможностях эго-соматического дискурса, мы должны констатировать, что, во-первых, самопрезентация является важной составляющей межличностного общения, в котором широко используются суггестивные формы воздействия на адресата, во-вторых, склонность/несклонность к самопрезентации (высокий/низкий уровень самомониторинга) следует считать показателем речевого портрета личности, свидетельствующим об особенностях его коммуникативной компетенции.

Глава 3

СОЦИАЛЬНОЕ МЫШЛЕНИЕ: СОЗНАТЕЛЬНОЕ И БЕССОЗНАТЕЛЬНОЕ

## **3.1. Понимание и принятие/непринятие информации**

*Партнер [по общению] на приеме улавливает замысел говорящего и в семантически сжатом виде держит его в памяти с тем, чтобы следить за развитием мысли говорящего. Понимание не означает согласия. Смысловая ценность коммуникации связана с мерой этого согласия.*

*Н.И. Жинкин*

Продуктивное межличностное взаимодействие невозможно без понимания друг другом участников коммуникации. В психологии понимания существует два полюса интерпретации феномена смыслового восприятия, которые известный отечественный психолог В.В. Знаков называет субъективистским и объективистским подходами. Различия в них обусловлено влиянием разных философских доктрин: логического позитивизма и философской герменевтики. Позитивизм отвлекается от индивидуально-личностных особенностей коммуникации, делая акцент на знаковую структуру сообщения, на анализ структуры языковых знаков, на материале которых строится текст. В основе герменевтической методологии лежит представление о том, что процесс понимания невозможен без учета индивидуально-личностных характеристик познавательной деятельности. Основной задачей познающего субъекта в этом случае становится постижение мотива и замысла в речевой деятельности творца текста (см.: [Знаков 2007: 18-19]).

Два указанных ракурса рассмотрения проблемы смыслового восприятия речи коррелируют с двумя моделями смыслового восприятия текста, которые существуют в отечественной психолингвистике. Первый подход базируется на психологическом объективизме; в его рамках – понимание рассматривается как процесс декодирования высказывания, который проходит ряд стадий.

Смысловое восприятие начинается с выделения значимых элементов речевого высказывания (слов). В его основе лежит механизм особого типа слуха – фонематического, – обладает которым лишь человек. Слух этот основан на способности выделять и идентифицировать звуки речи по их отношению к звуковым эталонам – фонемам. Понимание лексем представляется наиболее элементарной операцией декодирования высказывания. Она протекает с опорой на контекст и конкретную ситуацию общения. В качестве немаловажного источника информации выступают грамматические связи и отношения, в которые вступают словоформы в конкретных высказываниях. Здесь важным условием выступает то, насколько поверхностная синтаксическая структура фразы расходится с ее глубинной структурой.

Основным носителем смысла речевой коммуникации выступает не слово, не отдельное, изолированное предложение, а целостный текст. А потому успех декодирования сообщения зависит и от особенностей построения речевого произведения, т.е. его текстовой структуры. Мы уже говорили о психолингвистической норме текстовости, т.е. *оптимальной структуре текста, которая соответствует последовательности возникновения речевого произведения в языковом сознании.* Напомним, что обычно дискурсы, соответствующие норме текстовости строятся по принципу иерархии тем: в инициальной фразе намечается общая для всего текста тема (обобщенно формулируется содержание сообщения), которая затем дробится на подтемы (сжато передающие содержание значительных фрагментов речевого произведения), микроподтемы и т.д.

Если порождение речи – это разворачивание замысла по модели, которая определяет норму текстовости, то понимание текста представляет собой обратный процесс – это сворачивание речевого произведения к исходной (ядерной) речевой схеме, образующейся во внутренней речи и передающей глубинную смысловую структуру текста. Истинное понимание речевого произведение базируется на выделении его ядерного смысла и формулировании этого смысла на языке адресата речи. Проще говоря, чтобы понять какой-либо текст, слушатель/читатель должен кратко передать его содержание своими словами.

При важности лексико-грамматической стороны декодирования, знания языка недостаточно для полноценного смыслового восприятия речевого сообщения. Большое значение здесь имеет адекватная референция, *т. е. соотнесение высказывания с реальной событийной ситуацией*.

Приведу пример коммуникативной неудачи, обусловленной незнанием одного из участников общения сути реальности, которая стоит за высказыванием.

Женщина, вузовский преподаватель, обращается к своему студенту с просьбой:

– У меня плохо работает компьютер. Периодически интернет пропадает. Не знаете, случайно, в чем там дело?

– А, это он у Вас не коннектит?

– Что?

– Ну, не коннектит и все. Могу помочь: надо все перепрошить.

– ???

Кроме действительности, которая стоит за речевым произведением, текст несет в себе целостный смысл, связанный с коммуникативным намерением говорящего, с той целью (интенцией), которую преследует автор высказывания. Иногда смысл сообщения лежит на поверхности, вытекая из значений входящих в текст фраз. Тогда его выявление требует лишь умения выделять в речевом произведении наиболее важные в информативном отношении ключевые слова и ядерные фразы. На такой, кстати сказать, основе базируется техника скорочтения текстов, не содержащих подтекста: научных статей, газет, журналов и т. п. Многие студенты-филологи, сталкиваясь с необходимостью овладения к экзаменам за короткий срок большим числом произведений, поневоле открывают для себя такой метод чтения «по диагонали», когда в читаемом тексте выделяются слова, более всего нагруженные смыслом.

Однако речевые сообщения часто несут в себе скрытый смысл. Скрытый смысл присутствует в пословицах и поговорках. Есть он и в художественных текстах. Причем в разных произведениях имеется своя «глубина» прочтения. Наиболее очевиден подтекст в литературе для детей, где, как правило, всегда присутствует нравоучительно-тенденциозное начало.

Истинное понимание необходимо отличать от запоминания текста. Многие студенты и школьники, особенно старших классов, подменяют обыкновенной зубрежкой полноценное овладение знаниями. Тренировка памяти доходит до того, что, идя на экзамен, студент может мысленно «сфотографировать» текст учебника или лекции и потом, отвечая, как бы считывать его с листа перед мысленным взором. Однако, выйдя из аудитории, он начисто забывает все то, о чем только что говорил преподавателю. Понятно, что такое восприятие бессмысленно. Бездумное воспроизведение текста часто ведет к его искажению, причем единицы, из которых строится речевое произведение, обычно не изменяются, однако смысл может быть изуродован до диаметрально противоположного. Ответы студентов-«зубрил» демонстрируют эту особенность наиболее ярко.

При том, что декодирование текста, линейный процесс стадиальной расшифровки смысла, отражает сущностные особенности смыслового восприятия, понимание в реальном общении – феномен гораздо более сложный. В отличие от пассивного восприятия он представляет собой встречную мыслительную активность, противопоставленную интенции собеседника. Это деятельность, предполагающая концентрацию интеллектуальных усилий. Как сложный психологический процесс понимание начинается с рефлексивной задержки, с осознания границ своего знания, с констатации «я не понимаю». Это не просто линейное движение от значения к смыслу, «это сложный мыслительный процесс, проходящий ряд этапов, в результате чего происходит активное преобразование словесной формы текста, представляющее собой многократное перекодирование. Особенностью кодовых переходов является внутренняя речь, где совершается переход от внешних кодов языка к внутреннему коду интеллекта, на основе которого формируется содержание текста как результат понимания» [Новиков 1983: 46].

Понимание речи – целостный психологический процесс, в котором огромную роль играет предвосхищение (антиципация) и установка на понимание (непонимание), присутствующие в языковом сознании слушателя (читателя). С первых секунд общения воспринимающий противопоставляет мысли говорящего свою встречную мыслительную активность, направленную на постижение замысла и цели речевого произведения. И в этом постижении мысли большое значение имеет жанрово-ролевая природа речевого (дискурсного) мышления.

Как писал И.Н. Горелов, «рецепция речи представляет собой двухсторонний процесс, в котором параллельно и при взаимодействии осуществляется восприятие формы и восприятие содержания сообщения. В самом начале коммуникативного акта имеет место установочная ориентация реципиента, исходящая из прошлого опыта общения, в результате которой реципиент выдвигает некоторые гипотезы относительно содержания будущего сообщения. Рецепция дополнительной авербальной информации (включая и обработку на субсенсорном уровне), получаемой от ситуации общения и от говорящего, может иногда оказаться достаточной для усвоения главного в содержании, еще не реализовавшегося в собственно речи (“по глазам вижу, что вы хотите сказать”). В обычном случае учет авербальной информации играет вспомогательную роль и корректирует усвоение содержания.

Рецепция первого звукового отрезка речи, в котором локализуется семантический опорный узел, позволяет антиципировать дальнейшее развертывание содержания сообщения, а также – параллельно – его форму. Если сообщение достаточно сложно, и гипотеза, выдвинутая в начале акта коммуникации, не подтверждается, то реципиенту необходимо продолжать прием звуковой формы. Однако возможность вероятностного прогнозирования формы позволяет осуществлять ее рецепцию в порядке реконструкции, “узнавания”, а поэтому может иметь место игнорирование нарушений формы в определенных пределах. Сохранными должны быть отрезки, в которых локализуются опорные семантические узлы» [Горелов 2003: 63].

Н.И. Жинкин справедливо и точно заметил, что «понимать надо не речь, а действительность» [1982: 92]. Успех коммуникации зависит не только от языковой компетенции участников общения, но и от их социального опыта, от знания законов социального взаимодействия людей в той или иной области, от социально-психологической компетенции, которая является основой речежанровой интеракции. Понимание дискурса во многом зависит от владения говорящим (пишущим) и слушателем (читателем) номами жанрового речевого поведения. Несоблюдение указанного принципа ведет к коммуникативным недоразумениям, неудачам и, даже, коммуникативным конфликтам.

Процесс взаимопонимания в межличностном дискурсе включает в себя социальную перцепцию – процесс, «возникающий при межчеловеческом взаимодействии на основе естественного общения и протекающий в форме восприятия и понимания одним человеком другого» [Куницына и др. 2001: 305]. Этот процесс нельзя адекватно описать, используя лишь модель декодирования высказывания. Огромную роль в успешности взаимопонимания играет эмоционально-психологическая сторона коммуникации, которая затрагивает суггестивный уровень взаимодействия. Дружба, симпатия, любовь, вражда, зависть, высокомерие, неприязнь и мн. др. – все это создает общую тональность дискурса, которая влияет на успех и точность взаимопонимания.

Социальная перцепция должна пройти ряд этапов:

1. возникновение первого впечатления о партнере по общению;

2. изучение и понимание партнера по общению;

3. обеспечение понимания себя другим человеком;

4. поддержка взаимопонимания (см.: [Ильин 2008: 206]).

Как уже было сказано, формирование представления о другом человеке начинается с восприятия его телесности, с эго-соматического дискурса. «Информация, которую люди получают при восприятии облика другого человека, – пишут известные специалисты по межличностному общению, – не всегда осознается ими и зависит от многих факторов. Воспринятые элементы физического облика, внешности или выразительного поведения выступают многозначными социальными сигналами, проясняющими национальность человека, его возраст и опыт, чувства в данный момент, уровень его культуры и эстетических вкусов и т.п.

Любой человек воспринимается нами в единстве внешних данных (физический облик, конституциональные особенности плюс все то, что человек делает со своей внешностью в соответствие с модой, требованиями общества, вкусами, представлениями о самом себе) и экспрессивного поведения, проявляющегося в действии» [Куницына и др. 2001: 306].

Огромную роль в процессе социальной перцепции, и уже – межличностного понимания, играет установка, т.е. насторой на ту или иную тональность восприятия. В классических экспериментах А.А. Бодалева разным группам испытуемых в течение нескольких секунд предъявлялась одна и та же фотография пожилого мужчины; при этом в одном случае показу предшествовала фраза о том, что это – фотография преступника, в другом – писателя, в третьем – героя. Испытуемые должны были словесно воссоздать облик изображенного человека. Значительный процент участников эксперимента испытывали воздействие созданной установки (см.: [Бодалев 1982]).

Аналогичные эксперименты проводились в западной социальной психологии: разным группам испытуемых предъявлялась фотография человека средних лет с нейтральным выражением лица. В одной группе говорилось: «Перед вами – нацист, гестаповец, на совести которого десятки погубленных людей»; в другой – человека, изображенного на фото, представляли как героя Сопротивления. Участники опытов должны были дать психологический портрет изображенного на фото человека. Так же как и в экспериментах Бодалева испытуемые приписывали человеку положительные или отрицательные качества в зависимости от созданной установки (см.: Майерс 1996).

Роль установки в процессе социальной перцепции хорошо показывает известный в киноведении «феномен Кулешова». Лев Кулешов, один из создателей отчественного кино, на занятиях во ВГИКЕ проводил следующий эксперимент.

Студентам для просмотра предлагалась небольшая кинолента. На ней были последовательно смонтированы: изображение в виде панорамной съемки пиршественного стола, изобилующего всевозможными яствами, крупный план мужского лица (было использовано изображение лица известного в 20-е годы актера Мозжухина), изображение красивой женщины, двигающейся на точку съемки, а затем показ ее удаляющейся от камеры, опять крупный план лица, изображение гроба и ребенка в гробу, и еще раз – крупный план.

Студентам предлагалось оценить уровень актерского мастерства Мозжухина. Все ученики Кулешова в один голос выразили бурный восторг искусством перевоплощения актера. Все отметили, как тонко, используя возможности мимики, актер преображался в зависимости от того, какое чувство нужно было передать: голод и чревоугодие, игривость и страсть, печаль и отчаяние. Между тем Мозжухин, которого снимал Кулешов для своего учебного фильма, получил задание: сделать нейтральное выражение лица. Понятно, что все эмоциональные переживания, увиденные студентами на лице актера, возникли вследствие установки, которую задавал предыдущий кадр.

Установка, возникающая при восприятии незнакомого человека, часто приводит к ошибочной интерпретации при оценке этико-психологических качеств его личности. К числу таких ошибочных впечатлений можно отнести «эффект ореола», тенденцию переносить впечатление об одном качестве человека на все его другие качества. Так, например, знакомясь с человеком, успешным в каком-либо виде спорта, люди склонны приписывать ему способности к науке, искусству и т.п.

Еще одна особенность первичного этапа перцепции, так же обусловленная действием механизма установки, получила название проекции. Суть явления заключается в том, что людям свойственно приписывать собеседнику свои собственные недостатки. Агрессивные люди предполагают агрессивность в других, завистливые видят в действиях окружающих проявление зависти и т.п.

Разумеется, процесс межличностного познания не обходится без участия сознания и интеллекта. На их основе строится рациональное понимание – «накопление, систематизация вербализованных знаний о других людях и оперирование ими с целью достичь максимального соответствия суждений, оценок, представлений о человеке, его объективно существующим чертам, свойствам, мотивам» [Куницына и др. 2001: 321]. Главный вопрос, на который мы пытаемся ответить, сталкиваясь с действиями другого человека – это «зачем он это делает, говорит? и т.п.». Иными словами, рациональное понимание – это попытка понять коммуникативное намерение нашего собеседника и, еще глубже – мотив, который толкает его на речевые поступки. Поиск мотивов действий (в том числе – речевых) в социальной психологии называется казуальной атрибуцией.

И сразу сделаем важную поправку: с позиций суггестивной теории межличностного общения вопрос «зачем?» в сознательных логически правильных построениях интерпретатора принципиально неверен. «Почему?» – вот правильный вопрос для рефлектирующего субъекта межличностных отношений и коммуникаций. Одна из ошибок казуальной атрибуции (стремлении понять причины поведения другого человека) состоит в нашем стремлении «искать умысел», преувеличивать степень осознанности совершаемых речевых действий. Понятно, что у любого высказывания есть замысел, и не менее верно утверждать, что оно начинается с коммуникативного намерения; но вот осознанность этих действий преувеличивать не следует, о чем мы еще будем говорить. Преувеличение индивидуально-личностных мотивов коммуникации и недооценка роли ситуации называется фундаментальной ошибкой атрибуции.

Другая сторона фундаментальной ошибки атрибуции проявляется в интерпретации собственных успехов и недостатков. В социальной психологии ее называют предрасположением в пользу собственного я. Суть ее в том, что мы обычно свои успехи в той или иной сфере склонны объяснять нашими личностными качествами, а свои поражения и неудачи – списывать на неудачные обстоятельства. Так студент, получивший отличную оценку на экзамене, приписывает результат своим интеллектуальным усилиям; в том же случае, когда он отвечает неуспешно – результат объясняется невезением, плохим билетом и т.п.

В свете проблем суггестивной психологии межличностного общения представляется важным влияние на процесс понимания установок, формирование которых связано с проявлением феномена социальной идентичности. Мы уже говорили о том, что под социальной идентичностью в психологии понимается отождествление «Я» личности с какой-либо социальной общностью. К числу таких идентичностей относится национально-этническая, территориальная, профессионально-ролевая, речежанровая и т.п. Общаясь с человеком, чья идентичность отличается от нашей, мы очень часто воспринимаем его через призму усредненных представлений о поведении и психологических особенностях членов именно этой группы. Такие представления получили название социальных стереотипов. К числу национально-этнических стереотипов можно отнести обобщение некоторых личностных черт людей разных национальностей: немцы – педантичные, аккуратные, лишенные чувства юмора; американцы – самоуверенные, предприимчивые, развязные, бескультурные; евреи – жадноватые, хитрые, неискренние; русские – ленивые, щедрые, бесшабашные, искренние и т.п.

Стереотипы позволяют людям экономить усилия в межличностной коммуникации. Однако некритическое отношение к ним приводит к появлению предрассудков и предубеждений – необоснованно негативных представлений о людях, принадлежащих к той или иной социальной общности. Наиболее живучи гендерные и национальные предрассудки.

Итак, мы видим, что процесс межличностного понимания, который одновременно использует механизм поэтапного декодирования высказывания и предвосхищающей интерпретации, в значительной степени является бессознательным, неподконтрольным разуму, сознанию. Отсюда следует вывод о том, что успех повседневной коммуникации зачастую зависит не только от содержания выказывания, но и от способа подачи информации, что личностные свойства говорящего становятся едва ли не более важным фактором межличностного общения по сравнению с текстовой составляющей речи. Это очень важно понимать, ибо целью говорящего является не только понимание адресатом коммуникации его мысли, но и принятие его правды.

Центральный закон психориторики А.Ю. Панасюка гласит: «понять – не всегда значит принять» [2007: 30]. Под принятием ученый понимает «процесс интериоризации убеждающей информации, приводящей к возникновению у реципиента осознанного мотива для ее реализации» [там же: 31]. Важным условием принятия информации становится совпадение социальных установок (моральных ценностей) коммуникативных партнеров. Если такого совпадения нет, возникает ситуация, называемая в социальной психологии когнитивным диссонансом, которая при понимании воспринимаемого сообщения создаст препятствие для его принятия. Остановимся подробнее на теории когнитивного диссонанса.

Теория когнитивного диссонанса была создана в 50-е годы 20-го века американским психологом Леоном Фестингером и считается одним из наиболее значимых достижений мировой социальной психологии. Ее суть в том, что человеческая природа так устроена, что мы испытываем напряжение (психологический дискомфорт) при осознании несовместимости двух уровней смыслов; например, когда наши действия противоречат нашим убеждениям. Диссонанс зарождает у нас необходимость восстановления унисона: либо мы должны изменить свои действия, либо – свои убеждения; в крайнем случае – подогнать убеждения под действия, найти достойное объяснение, оправдание наших действий.

В своей книге мы не раз будем обращаться к концепции Фестингера. При своей внешней простоте она очень хорошо объясняет многие иррациональные проявления межличностного воздействия и, в частности – процесс принятия / непринятия информации. Правильнее будет сказать, принятие / непринятие правды собеседника, ибо в ходе суггестивного взаимодействия мы не просто передаем информацию, а пытаемся убедить нашего коммуникативного партнера в истинности (точнее – правоте) своих слов. А сделать это не так-то просто.

Поясню на примере. Предположим у вас есть знакомый, у которого жена (или дочь), мягко говоря, имеет в своем характере черты, которые в обыденной метатекстовой терминологии мы называем стервозными. Предположим, женщина эта вздорная, завистливая, агрессивная… Как у Пушкина, «горда, ломлива, своенравна и ревнива». И вот вы приходите к своему знакомому и пытаетесь передать ему свое знание о несовершенствах его жены (или дочери). При этом вы приводите достоверные факты – ситуации, свидетелем которых было множество лиц и т.п. Возникает вопрос: «Примет ли вашу правду ваш собеседник?»

Ответ напрашивает: «Маловероятно». Почему?

У каждого человека есть потребность в самоуважении. Если вы как дважды два докажете своему приятелю, что его жена – плохой человек, то в его сознании возникнет когнитивный диссонанс: «Я себя уважаю и считаю человеком моральным. Но, оказывается, я живу с аморальным человеком. Вывод: либо надо разводиться, либо – тот, кто мне доказывает аморальность моей жены, неправ».

Что проще? Разумеется, второе. Но для того, чтобы преодолеть диссонанс, надо придумать объяснение, «отмазку»; надо напрячь интеллект и убедить себя в неправоте собеседника; надо дискредитировать его самого, а тем самым – приведенные им факты.

Стремление выдавать желаемое за действительное в психоанализе называется рационализацией. В научный обиход это понятие ввел З. Фрейд, о чем мы более подробно будем говорить в одном из следующих разделов настоящей главы. В начале нашей книги мы обращали внимание на этот феномен суггестивной коммуникации в связи с нежеланием представителей разных наук признать достижения друг друга. Еще раз напомним, что рационализация проявляет себя в действии комплекса «лисы в винограднике».

Вспомним содержание басни Эзопа, многократно пересказанную поэтами разных культур.

Лиса попала в виноградник. Увидев виноград, она захотела им полакомиться. Но гроздья висели слишком высоко. Тогда лиса успокоила себя:

– Он слишком зелен. Такой кислятиной оскомину набьешь.

В межличностной суггестии даже образованных интеллигентных людей важную роль играет вариация на тему «лиса в винограднике», комплекс, который мы назвали «Комплекс Сальери». Он лежит в основе чувства зависти, которое в психологическом словаре определяется, как «чувство досады, вызванное благополучием, успехом другого; в крайнем выражении З [зависть] доходит до ненависти (злобы) по отношению к удаче др. и жажды его падения» [Мещерякова, Зинченко 2006: 162]. Зависть – феномен, действие которого протекает на иррациональном уровне; она определяет значительное количество переживаний и мотивов поступков, которые имеют отношение к сфере межличностной суггестии.

 Психоаналитический механизм, который лежит в его основе, хорошо объясним концепцией А. Адлера, о которой мы будем говорить в следующем разделе главы. Зависть – негативное переживание, когда субъект хотел бы обладать чем-то таким, что есть у другого человека, но не может реализовать свое желание. Отсюда – фрустрация и негативное отношение к фрустаратору. Разновидностью зависти можно считать чувство, направленное прежде всего на себя: чужой успех вызывает чувство тревоги, вызванной актуализацией комплекса неполноценности (если он лучше, значит я – хуже, значит я – ущербен, некомпетентен и т.п.). Он рождает когнитивный диссонанс, снять который можно либо собственными успехами, либо снижением значимости успеха другого человека (соперника). И тут рационализация становится великолепным средством защиты, снятия когнитивного диссонанса, преодоление комплекса неполноценности.

Суть проявления комплекса заключается в стремлении снизить успешного коллегу, интерпретируя факты его биографии, мотивы поведения, мысли и т.д. с непременным снижением, упрощением, о чем мы уже говорили выше.

Приведу несколько примеров.

В ответ на рассказ о недавно вышедшей в печати книжке коллега раздраженно выпаливает:

– Ой, можно подумать, что только ты один публикуешься в столичных изданиях!..

На кафедру заходит преподаватель, мужчина средних лет, сообщает коллеге:

– А у меня-таки вышла новая книжка.

– Ох, Вы наш графоман. Скоро все леса на ваши публикации переведут.

В разговоре о недавно защищенной диссертации.

– Ну и что нового N изобрела? Это все давно известно. Она просто термины новые придумала…

Рационализация – универсальный механизм межличностного общения, объясняющий многие нюансы понимания и принятия/непринятия информации в повседневном дискурсе. Забегая вперед, можно назвать рационализацию аутосуггестией (самовнушением).

Опираясь на теорию когнитивного диссонанса, мы можем взглянуть на межличностное взаимодействие с другой точки зрения: если наши поступки и наши установки совпадают, то возникает когнитивный унисон, т.е. психологический комфорт, отсутствие напряжения. Нечто подобное можно наблюдать в межличностном общении: если информация, передаваемая нашим коммуникативным партнером, и характер наших отношений с ним имеют одинаковую модальность – согласия, – то эффект принятия информации усиливается. Это распространяется на особенности наших предшествующих отношений с нашим собеседником, на те чувства, эмоции, с которыми ассоциируется у нас та или иная личность. Отсюда следует важнейший закон психориторики, который формулируется следующим образом: «при прочих равных условиях люди легче принимают позицию того человека, к которому у них положительное отношение (от простого уважения до влюбленности), и наоборот, труднее принимают позицию того человека, к которому у них отрицательное отношение» [Панасюк 2007: 43].

Это суждение, которое может показаться читателю самоочевидным, на самом деле определяет базовую аксиому, объясняющую законы психологики – логики закономерностей иррационального воздействия. В их разработке А.Ю. Панасюк базируется на балансной теории сознания Ф. Хайдера.

«1) Реципиенту нравится то, что нравится индуктору, к которому реципиент относится положительно.

2) Реципиенту нравится то, что не нравится индуктору, к которому реципиент относится отрицательно.

3) Реципиенту не нравится то же, что не нравится индуктору, к которому реципиент относится положительно.

4) Реципиенту не нравится то, что нравится индуктору, к которому реципиент относится отрицательно» [там же: 57].

Законы психологики «работают» вопреки законам логики формальной, построенной на силлогизмах. В них актуализированы эмоционально-психологические механизмы и процессы, где важным оказывается то, как один человек относится к другому. В реальном общении формальная логика и психологика может вступить в противоречие. Однако в ситуациях «рационально неразрешимых противоречий» законы психологики в большей степени определяют и объясняют успех / неуспех воздействия.

Именно поэтому одним из способов расположения человека к себе является аттракция, о которой мы уже вели речь, когда у нас шла речь о механизмах построения визуального имиджа. Аттракция (от фр. attraction – притяжение) означает «вольное или невольное <…> притяжение человека к какому-либо объекту или к ситуации» [Панасюк 2007: 98]. Психологическая аттракция – это не просто привлечение внимания при помощи создания внешней привлекательности объекта, а эмоционально-психологическое притяжение, основанное на положительных эмоциях, вызванных восприятием объекта. Иными словами, психологическая аттракция возникает в межличностном взаимодействии, когда не только внешний вид партнера по общению, но и его действия (в том числе речевые – вербальные и невербальные) вызывают у нас хорошие чувства.

Бывает так, что наш внешний вид и манера строить общение не вызывает аттракции; мы вызываем у наших собеседников эмоции сугубо негативные. О таких ситуациях и способах поведения в их рамках, преодоления их негативных последствий мы поговорим чуть позже. Теперь же мы перейдем к рассмотрению механизмов сознания, которые управляют нашей речью.

**3.2. Сознание: современные и архаические формы**

*Первобытное мышление выражает основную структуру нашего разума, тот психологический пласт, который в нас составляет коллективное бессознательное и который одинаков у всех.*

*К.-Г. Юнг*

Одной из центральных проблем современной психологии была и остается проблема сознания, под которым обычно понимается высшая форма психического отражения действительности, опосредованная всеобщими способами общественно-исторической деятельности людей. Исследование этого феномена в отечественной и зарубежной науке имеет огромную традицию, реферативное описание которой читатель может найти в специальной литературе (подробнее см.: [Акопов 2004]).

Укажем лишь на два наиболее важных и наиболее часто выделяемых аспекта этого предмета рассмотрения гуманитарного знания. Во-первых, общественный характер сознания. Оно возникло в процессе совместной деятельности людей одновременно с формированием общественного бытия, появлением рефлексии о фактах окружающего мира и собственной жизни как части этого мира. Во-вторых, коммуникативная природа сознания отражена уже в этимологии слова: со-знание – знание вместе с другим; знание, которое может быть передано другому при помощи сообщения, построенного при помощи знаков – слов, символов, образов, жестов, схем и т.п. В этой своей особенности сознание неразрывно связано с речью, языком, как наиболее совершенным инструментом психики.

Обычно различают два вида сознания: общественное и индивидуальное. Первое понимается как система идей, культурных традиций, духовных ценностей, которые господствуют в данном обществе, этносе, государстве и т.п. большой социальной группе.

Нас будет больше интересовать индивидуальное сознание, которое определяется как психологический механизм осознания человеком окружающего мира и самого себя. Такой механизм есть только у человека. Подобно зеркалу, которое позволяет посмотреть каждому из нас на себя со стороны, сознание дает возможность индивиду воспринимать и понимать себя как другого человека. И язык в этом процессе – наиболее удобный инструмент перевода первичных смутных впечатлений в «светлое поле» осознанности. Сознание позволяет человеку осуществлять социальный контакт с самим собой, что дает возможность формировать определенные представления о самом себе, анализировать причины собственных поступков. Это отношение субъекта к своему собственному бытию обозначают термином самосознание.

По мнению М.М. Бахтина, «сознание слагается и осуществляется в знаковом материале, созданном в процессе социального общения организованного коллектива <…>. Индивидуальное сознание питается знаками, вырастает из них, отражает в себе их логику и их закономерность» [Бахтин 2010: 14]. Идеальным знаковым содержанием сознания становятся элементы национального языка. Однако язык не единственный материал сознания. «Что же является знаковым материалом психики? – писал Бахтин. – Любое органическое движение или процесс: дыхание, кровообращение, телесное движение, артикуляция, внутренняя речь, мимическое движение, реакция на световые раздражения и пр., и пр. Короче говоря, все совершающиеся в организме может стать материалом переживания, ибо все может приобрести знаковое значение[выделено мной – К.С.], стать выразительным» [там же: 28]. Отсюда логично вытекает вопрос о природе его знакового наполнения, о соотношении в нем вербальных и невербальных форм.

В.П. Зинченко в структуре сознания современного человека выделяет два слоя: бытийный и рефлективный.

Бытийное сознание – это 1) биодинамические свойства движений, опыт действий; 2) чувственные образы.

Рефлективное сознание (оно связано с языком) включает в себя значение (факты общественного сознания; то, что связывает всех людей в том или ином обществе) и смысл (субъективное понимание ситуации, информации и отношение к ней).

Сознание выступает главной предпосылкой, если так можно сказать, механизмом реализации некоторых высших форм мышления. Особенно это касается мышления логического, использующего логические операции.

Наиболее простая логическая операция – сравнение, позволяющее выявить сходство и различия между воспринимаемыми предметами. Результатом сравнения может стать классификация объектов на основе одного признака.

Более сложные логические операции – анализ и синтез. Воспринимая, ситуацию социального взаимодействия, мы можем, к примеру, выделить в ней субъект действия, объект действия, обозначить обстоятельства и т.п. (преподаватель излагает какую-либо тему, студенты записывают содержание рассказа в тетради) – это анализ. Обозначение ситуации одним словом (лекция) – это синтез.

Другой набор парных операций – обобщение и конкретизация. Обобщение – это соединение единичных категорий, понятий и связывание их с классом более широкого значения (например, *воробьи, синицы, галки, вороны, сороки* и т.п. подходят под более широкое понятие – *птицы*). Конкретизация – операция, обратная обобщению.

К числу наиболее сложных логических операций относится абстрагирование, или абстракция, – выделение каких-либо характеристик или аспектов явления, которые в действительности не существуют как самостоятельные конкретные объекты (например, такие абстрактные категории, как *добро, зло, милосердие, гуманность, религия* и т.п.).

 Логические операции непосредственно связаны с процессами логического мышления, среди которых наиболее важными следует считать суждение и умозаключение. Суждение – это высказывание, которое содержит какую-либо мысль. В зависимости от того, соответствуют ли суждения действительности или не соответствуют, они могут быть истинными и ложными. Примеры истинных суждений: *Все люди смертны. Змеи не имеют ног*. Примеры ложных суждений: *Король Франции лысый* (во Франции нет короля). *Рыбы живут на суше*.

Основной способ выведения нового знания в рамках логического мышления называется умозаключением, или силлогизмом. В рамках силлогизма сопоставляются два истинных суждения и в результате такого сопоставления формируется третье – логический вывод. Для того чтобы вывод был правильным, первое суждение должно содержать общее правило (бОльшая посылка), второе – конкретный случай (мЕньшая посылка). Приведем пример.

*Все металлы проводят ток.*

*Железо – металл.*

*Железо проводит ток.*

Использование логических операций, построение умозаключений и т.п. – все это лежит в основе научного мышления, в той или иной мере присущего любому человеку, который прошел обучение в школе. Когнитивная сфера жизни людей, конечно, не исчерпывается деятельностью нашего сознания. Многое из того, что составляет процесс познания окружающего мира, происходит без участия разума, рефлексии, без совершения логических операций. В этот процесс активно вмешиваются эмоции, способные иногда искажать интеллектуальные действия, а иногда – стимулировать интенсивность мыслительной деятельности.

Однако наряду с процессами и механизмами логического мышления наша психика активно использует и иные, более древние формы постижения законов окружающего нас мира. Причем формирование именно этих способов построения субъективной картины объективного мира начиналось на заре человеческой истории, когда человек лишь выделился из животного мира и создавал основные элементы культуры.

В чем же отличия архаических форм сознания и мышления первобытного человека от сознания человека современного. Проблема эта с давних пор интересовала антропологов и культурологов. Ее радикальное решение в начале 20-го века предложил известный французский философ и этнопсихолог Люсьен Леви-Брюль, чье имя мы уже упоминали в первой главе нашей книги. По мнению ученого, мышление народов, которые по разным причинам в своей истории не достигли уровня цивилизации, не создали письменности и т.п. качественно отличается от мышления наших современников. Оно сохраняет признаки того мышления, которое было у первобытных народов, населяющих нашу планету многие тысячелетия назад. Отсутствие у них научных знаний приводило к появлению в объяснениях фактов и явлений действительности, которая окружала людей, элементов мистики, основанной на «вере в силы, влияние, действия, неприметные, неощутимые для чувств, но, тем не менее, реальные» [Леви-Брюль 1996: 29]. Первобытное мышление исследователь называл дологическим или пралогическим, т.е. игнорирующим законы логики. Оно строится на основе закона партиципации – сопричастности, соположения, который устанавливает связь между предметами или явлениями, либо похожими друг на друга, либо случайно оказывающимися рядом в пространстве и времени.

Закон партиципации определяет пранаучные представления, на основе которых строится первобытная система организации взаимоотношений между человеком и окружающим его миром – магия. Магическое мышление подробно описал в своем знаменитом труде «Золотая ветвь» английский этнограф Джеймс Фрэзер (см. [Фрэзер 1986]). Магия, по его мнению, строится на двух принципах: «первый из них гласит: подобное производит подобное или следствие похоже на свою причину. Согласно второму принципу, вещи, которые пришли в соприкосновение друг с другом, продолжают взаимодействовать и на расстоянии после прекращения прямого контакта. Первый принцип может быть назван законом подобия, а второй – законом соприкосновения или заражения» [Фрэзер 1986: 19]. На их основе строится соответственно гомеопатическая (имитационная) и контагиозная магии.

Первый вид магии (гомеопатической) исходит из принципа «подобное производит подобное». «Индейцы Северной Америки верят, что, нарисовав чью-то фигуру на песке, золе или глине или приняв за человеческое тело какой-то предмет, а затем, проткнув его острой палкой или нанеся ему какое-то другое повреждение, они причиняют соответствующий вред изображенному лицу» [Фрэзер 1986: 21]. «Индейцы Британской Колумбии питаются в основном рыбой, которой изобилуют их моря и реки. Если рыба не приходит в нужное время и наступает голод, шаман племени нутка делает чучело рыбы и опускает его в воду в направлении, откуда обычно приходит рыба. Этот обряд, сопровождаемый молитвой, призван побудить рыбу незамедлительно появиться» [там же: 25].

Другая разновидность магии – контагиозная – строит свои действия на основе иного закона: вещи, которые когда-то находились в соприкосновении, сохраняют мистическую связь между собой и, воздействуя на одну из них можно повлиять на другую. В соответствии с этим принципом можно, например, повредить человеку, если в след его ноги, оставленный на сырой глине, воткнуть острый режущий предмет (нож, гвоздь и т.п.). «Любопытным приложением доктрины контагиозной магии является вера в связь, которая якобы существует между раненым человеком и предметом, которым была нанесена рана: то, что впоследствии происходит с этим предметом, оказывает якобы соответствующее влияние на пострадавшего. <…> Если в Меланезии друзья мужчины овладевают ранившей его стрелой, они держат ее в сыром месте или завернутой в прохладных листьях; в таком случае, считают они, воспаление от раны будет пустяковым и скоро пойдет на убыль <…>. Если житель графства Суффолк порежется садовыми ножницами или косой, он до блеска натирает этот инструмент и смазывает его, чтобы избежать загноения раны» [там же: 46-47]. Контагиозная магия дает «власть над человеком», если в распоряжении колдуна оказываются его волосы, обрезки ногтей, зубы, части одежды и т.п. Даже тень, которую отбрасывает тело, может сделать, по мнению первобытного человека, уязвимым его для магического воздействия.

Не углубляясь в увлекательные описания положений классической антропологии, мы отсылаем читателя к книгам упомянутых авторов. Нам лишь важно зафиксировать внимание читателя на положении: первобытный человек в познавательных интеллектуальных процессах использовал стратегии, не свойственные человеку современному, вооруженному научными методами и знаниями, полученными в ходе школьного обучения.

Об этом же свидетельствуют работы отечественных культурологов, исследующих донаучные, дологические формы мышления на основе анализа мифологических представлений на материале текстов устного народного творчества и произведений литературы древнейших цивилизаций. Как пишет крупнейший специалист в области античной литературы О.М. Фрейденберг, «первобытное мышление имеет три особенности. Оно конкретно, нерасчлененно и образно. Все три особенности обусловлены той социальной ступенью, на которой находился первобытный человек. <…> Первобытное мышление не знает отвлеченных понятий. Оно основано на мифологических образах. <…> Время представлялось первобытному человеку в виде пространства, имеющего свои отрезки; пространство же воспринималось им в виде вещи. Нерасчлененность мышления порождала такие явления, как тождество разнородных предметов; в языке первобытного человека противоположные явления назывались одним и тем же словом. Мышление носило пространственный, конкретный характер; каждая вещь воспринималась чувственно» [Фрейденберг 1978: 20].

Сопоставляя два типа мышления, мы можем достаточно уверенно утверждать, что процессы суггестивного, иррационального воздействия в рамках межличностного общения, многие факты социального мышления непосредственно связаны с древними слоями нашего сознания.

Исследования нейропсихолингвистов позволяют говорить о мозговой локализации этих разных механизмов познания мира. Прежде чем рассмотреть межполушарную природу форм сознания, мы должны напомнить читателю об общепризнанных фактах функциональной асимметрии мозга. С 1861 года, когда французский анатом Поль Брока открыл речевой центр в лобной части левого полушария, представление о том, что левое и правое полушария переднего мозга человека выполняют разные задачи в руководстве психическими процессами, стало научным трюизмом. Позже открытие немецким психиатром Карлом Вернике зоны восприятия речи – в височной доле того же левого полушария – только усилило убежденность в функциональной асимметрии человеческого мозга.

В конце 19-го века нейрофизиология базировалась на следующих положениях:

1. Речевой процесс опирается на ряд совместно работающих зон мозговой коры, каждая из которых имеет свое специфическое значение для организации речемыслительной деятельности. Отсюда невольно напрашивался вывод о необходимости дальнейших поисков новых зон, ответственных за другие коммуникативные функции.

2. Обе речевые зоны соседствуют с более общими зонами мозга: центр Брока соседствует с двигательным, а центр Вернике – со слуховым. Это наблюдение родило предположение о том, что зоны управления речью соотносятся с мозговыми зонами управления поведением.

3. Зоны Брока и Вернике расположены в левом полушарии головного мозга. Нарушения в правом полушарии, как правило, не влекут за собой речевых аномалий. Это привело к объявлению левого полушария **«**доминантным», наиболее человеческим, а правого – чем-то вроде атавизма, наследия животного состояния человека.

Дальнейшие исследования функций разных мозговых полушарий, проводившиеся у нас и за рубежом, показали, что в отношении коммуникации дело обстоит гораздо сложнее, чем это казалось Брока и Вернике. В отечественной науке поиск ответа на вопрос о характере участия каждого из полушарий мозга в осуществлении речевой деятельности проводила группа петербургских нейропсихолингвистов, которая работала под руководством Льва Яковлевича Балонова (подробнее см.: [Нейропсихолингвистика … 2009; Седов 2009]).

Эксперименты проходили в психиатрической клинике на больных, которых лечили с использованием унилатерального электросудорожного шока. Применялась облегченная модификация судорожной терапии: электрический стимул наносился на одну половину головы через электроды, расположенные над правым или левым полушарием. Припадок, возникавший при односторонней стимуляции, характеризуется угнетением одного полушария – того, над которым располагались раздражающие электроды. Деятельность другого полушария в момент припадка остается сохранной; более того, второе полушарие на этот период освобождается от обычных тормозящих влияний своего партнера и его «работа» оказывается облегченной. Состояние шока длится 30-60 мин., что дает возможность проведения экспериментальных процедур. В разных сеансах лечения можно чередовать право- и левосторонние позиции раздражающих электродов и сравнивать эффекты угнетения правого и левого полушарий у одного и того же человека. Иными словами, одного и того же человека можно наблюдать в трех состояниях: до сеанса (у него работают оба полушария), при угнетенном правом полушарии и при угнетенном левом полушарии. Полученные данные позволили углубить наши представления о когнитивных потенциях мозга.

Левое полушарие обладает значительным объемом возможностей языкового оформления мысли. К их числу нужно отнести и фонологическую систему, и морфологический механизм словоизменения и словообразования, и способы синтаксического структурирования. В распоряжении левого полушария находится лексика, необходимая для создания сложных высказываний: глаголы, служебные слова. Функции левого полушария связаны с абстрактным мышлением, логическими операциями по выведению нового знания. Однако в нем нет предметности. «Краски внеязыкового внешнего мира в высказываниях левого полушария тускнеют и утрачиваются, их замещают языковые модели мира. В своих крайних проявлениях высказывания левого полушария сводятся либо к чисто языковым манипуляциям над словоформами, либо к абстрактным, нередко тривиальным и бессодержательным схемам» [Балонов, Деглин, Долинина 1983: 37]. Левополушарная речь очень часто демонстрирует то, что в психолингвистике получило название «речь без мышления», т.е. дискурс, построение которого максимально автоматизировано и строится на основе хорошо сформированных синтагматических ассоциаций.

Наиболее интересны и нетривиальны выводы, характеризующие роль правого полушария в речевой деятельности, а точнее его участие в речевом мышлении.

Многие поколения нейропсихологов, физиологов, афазиологов базировались на убеждении, что правое полушарие не имеет отношения к речи. Данные Петербургской школы нейропсихолингвистов существенно меняют такое представление. Результаты их многолетних исследований позволяют определить место правого полушария в реализации коммуникативной компетенции человека.

Первое, что нужно сказать о правом полушарии, это то, что оно уравновешивает деятельность соседа, оказывает тормозящее воздействие на левое полушарие, снижая его избыточную активность.

Правое полушарие непосредственно участвует в речевой деятельности. Оно производит анализ интонационной выразительности воспринимаемой речи, контролирует интонацию собственного дискурса. Оно работает с фонетическими характеристиками высказывания, которые делают речь индивидуальной, которые несут в себе авторское отношение к предмету сообщения. Здесь же осуществляется выделение рематической части высказывания. Правое полушарие отвечает за наполнение высказывания конкретным предметным содержанием. Как мы уже говорили, в прагмалингвистике соотнесенность языковых значений и реальной действительности получило терминологическое обозначение – референция. Функции референции берет на себя именно правое полушарие. Поэтому именно здесь находятся дейктические слова: местоимения (особенно, указательные – *тот, этот*), наречия (*там, тут, туда, здесь*), частицы (*вон, вот*) и т.п. В правом полушарии зарождается мысль, которая первоначально существует в виде системы образов, гештальтов. Это как раз то, что И.Н. Жинкин называл универсальным предметным кодом.

«Языковые и неязыковые функции каждого полушария тесно между собой увязаны. Порождение и восприятие речи происходит с участием физиологических механизмов обоих полушарий. Причем эти механизмы обеспечивают разные стороны речевой деятельности, а не дублируют друг друга. Правое полушарие не только осуществляет рецепцию внешнего мира и строит чувственный образ, иконическую модель мира, но и включает этот образ в цепь речевых процессов. Левое полушарие не только владеет совершенным аппаратом для коммуникации – системой естественного языка, но благодаря этой системе, способно к абстрагированию, способно к построению рациональной модели мира. Элиминирование любого механизма – как право-, так и левополушарного – приводит к грубой неполноценности речевой и мыслительной деятельности, однако сами дефекты при этом глубоко различаются [Балонов, Деглин, Долинина 1983: 41].

Анализируя результаты нейролингвистических исследований, создатель Петербургской школы психолингвистики Леонид Волькович Сахарный сделал вывод о существовании в нашем мозгу как бы двух грамматик – левополушарной и правополушарной.Ученый постулирует следующие положения, на основе которых строит свою концепцию:

«l) Имеются две четких зоны локализации речемыслительных механизмов – левое полушарие и правое полушарие. Механизмы правого полушария так же участвуют в речемыслительной деятельности, как и механизмы левого полушария.

2) Каждое из полушарий обеспечивает свою стратегию поведения в процессах речемыслительной деятельности. Механизмы правого полушария обрабатывают информацию по-иному, чем механизмы левого полушария. Главное различие: левое полушарие обрабатывает информацию с помощью жестких формально-логических операций с ограниченным числом дискретных единиц разных уровней – от дифференциальных признаков до предложений и сочетаний предложений. Эти уровни, единицы и операции достаточно хорошо изучены и описаны в традиционных грамматиках. Правое же полушарие обрабатывает информацию с опорой на подсознание. Отсюда – «мягкость» операций, континуальность структуры «единиц», иные принципы организации «уровней» и тому подобные феномены, непривычные для «строгих» традиционных грамматик. Сведения об этих феноменах имеются (ср., например, исследования по русской разговорной речи), но они фрагментарны, несистематичны. Отсюда – особая актуальность их изучения.

3) Имеется принципиальная возможность (прежде всего на основе «отрицательного» материала и специальных экспериментов) выявить и смоделировать функциональную структуру механизмов речемыслительной деятельности и правого полушария (а не только левого).

4) Смоделированные структуры механизмов речемыслительной деятельности левого и правого полушарий будут представлять собой две грамматики языка <…>, по-разному ориентированные, но действующие по правилу дополнительности. Пользуясь несколько огрубленной «физиологической» метафорой, можно назвать их левополушарной и правополушарной. В нормальной речи проявляется некоторое динамическое равновесие действия этих двух грамматик. Серьезное отклонение от этого равновесия приводит к нарушению нормальной речи, а в крайних случаях – к патологии речи» [Сахарный 1994: 13-14].

Продолжение опытов петербургских ученых из группы Балонова Т.В. Черниговской и В.Л. Деглина было направлено на то, чтобы ответить на вопрос о роли правого и левого полушарий в разных формах проявления сознания. В центре внимания здесь были два важнейших феномена речемышления: ***метафоры и идиомы***, с одной стороны, и ***силлогизмы*** – с другой. Эксперименты строились по описанной выше методике с использованием унилатерального электросудорожного шока.

В первой части экспериментов использовались наборы фраз, где были представлены 1. предложения с метафорическим или идиоматическим значением; 2. предложения, где словосочетание лишалось метафорического или идиоматического смысла; 3. предложение, синонимичное по смыслу первому. Покажем на примерах.

Метафоры.

I. *1) Годы проходят мимо.*

*2) Машины проезжают мимо.*

*3) Человек стареет.*

II. *1) Бегут ручьи.*

*2) Дети бегут из школы.*

*3) Вода течет с горы.*

III. *1) Горит Восток.*

*2) Горит дом.*

*3) Восходит солнце.*

Идиомы.

I. *1) Лезть в бутылку.*

*2) Лезть в окно.*

*3) Сердиться.*

II. *1) Дырявая голова.*

*2) Дырявое платье.*

*3) Плохая память.*

III. *1) Стальные нервы.*

*2) Стальные рельсы.*

*3) Сильный человек.*

Суть эксперимента состояла в том, что испытуемому предлагалось прочесть три карточки, после чего он должен был положить вместе карточки, которые, по его мнению, подходят друг к другу. «Правильными» считались ответы, когда вместе оказывались метафоры/идиомы и их интерпретация (*«Горит Восток» – «Восходит солнце»*), «формальными» – когда объединялись формально сходные фразы (*«Горит Восток» – «Горит дом»*), нелепыми считались ответы типа «*Горит дом» – «Восходит солнце*».

Результаты исследования показали, что левое и правое полушария по-разному решают поставленные задачи. Начнем с экспериментов на интерпретацию идиом.

Левое полушарие гораздо чаще, чем в норме (контроле) и чем правое полушарие пользовалось формальным принципом расшифровки идиом, ориентируясь на поэлементный состав фраз. При этом оно очень часто дает нелепые интерпретации. Правое полушарие при интерпретации идиом ни разу не выдало нелепые ответы. Более того, верных интерпретаций правое полушарие выдало даже больше, чем в контрольном тесте, когда работали оба полушария одновременно.

Таким образом, в понимании идиом роль правого полушария, вне всякого сомнения, ведущая. Правое полушарие действительно знает, помнит идиомы. Левое же полушарие, функционируя изолированно, не может дешифровать содержание этих клишированных конструкций. Оно пытается пользоваться свойственными ему формально-языковыми навыками и терпит неудачу.

Метафоры, в отличие от идиом, все-таки поддаются расшифровке, поэтому левое полушарие в решении заданий на интерпретацию метафор как-то интерпретирует их и понимает. Однако лингвистических возможностей левого полушария в этом случае оказывается недостаточно, что приводит к значительному числу формальных и даже – нелепых ответов. Правое полушарие с выполнением задания справляется значительно лучше. При этом оно, как следует из беседы с больным, часто метафору не понимает (не может интерпретировать устно), но фразы подбирает правильно. Возникает впечатление, что правый мозг производит анализ не поэлементно, а в целом, гештальтно.

Таким образом, результаты эксперимента позволяют сделать вывод, что для понимания метафор и идиом главная роль принадлежит правому полушарию. Особенно это ярко проявляется в отношении идиом, которые представляют собой неразделимые, клишированные сочетания.

Вторая часть эксперимента была направлена на выявление особенностей отношения каждого полушария к *основе логического мышления –* ***силлогизмам***.

Мы уже говорили о центральной роли в логическом мышлении силлогизмов. Напомним, что это умозаключение, в котором из двух категорических суждений получается третье суждение, называемое выводом. Силлогизм состоит из трех суждений: в первом содержится общее правило, во втором – приводится конкретный случай, в третьем – дается вывод. Первое суждение называется большей посылкой, второе – меньшей посылкой, третье – заключением силлогизма.

Способность решать силлогистические задачи неоднократно использовалась как прием тестирования интеллектуальных способностей детей. Традиционно считается, что она лежит в основе понятийного мышления, которое отличает научный тип познания от «комплексного» познания, характерного для детей и представителей традиционных культур.

Исследование было проведено в тех же условиях, что и описанные выше эксперименты. Каждому испытуемому в условиях подавленного левого или правого (а также в условиях нормальной работы обоих полушарий) полушария предъявлялись 10 карточек с напечатанными на них силлогистическими задачами, которые заканчивались вопросом.

Приведем примеры заданий.

*1. Во всех реках, где ставят сети, водится рыба.*

*На реке Нева ставят сети.*

*Водится в Неве рыба или нет?*

*2. Все драгоценные металлы не ржавеют.*

*Молибден – драгоценный металл.*

*Ржавеет молибден или нет?*

*3. Каждый художник умеет нарисовать зайца.*

*Дюрер – художник.*

*Умеет Дюрер нарисовать зайца или нет?*

*4. Летом на широте Ленинграда белые ночи.*

*Город Приморск находится на этой широте.*

*Летом в Приморске белые ночи или нет?*

Помимо ответа на вопрос задачи, испытуемого просили объяснить, на основании чего был сделан тот или иной вывод. Комментарий участников эксперимента позволял увидеть как решалась задача: теоретическим способом (когда сопоставляется большая и малая посылка), эмпирически (на основе жизненного опыта или его отсутствия). Сами задания представляли два типа силлогизмов: «абстрактные» (не предполагающие эмпирических знаний, типа задания про молибден) и «конкретные» (для ответа здесь мог быть привлечен жизненный опыт, типа задания про Неву).

Анализ полученных результатов показал, что левое полушарие в 95% случаев подходит к решению силлогизмов теоретически, в 5% – эмпирически. Силлогизмы решаются без затруднений с однозначным комментарием: «*Если здесь написано, что каждый художник умеет нарисовать зайца, а Дюрер – художник, значит он умеет нарисовать зайца*». Правое полушарие к решению задач подходило иначе. Лишь в 69% случаев оно делает это теоретически; 31% основывается на эмпирической обработке информации. Для понимания стратегии выполнения задания важно учитывать и характер речевого поведения участников эксперимента: мгновенно и уверенно – при работе левого полушария и медленно с сомнениями – при работе правого мозга.

Еще более показательны отличия в решении задач с «абстрактными» и «конкретными» силлогизмами. Левое полушарие абстрактные силлогизмы решает в 100% случаев без привлечения жизненного опыта. Правое – только в 87% случаев, в 13% случаев – эмпирически («*Наверно, сумел бы Дюрер нарисовать зайца, если б захотел, одаренному человеку не так трудно нарисовать зайца*» и т.п.). При решении «конкретных» силлогизмов левое полушарие в 90% случаев опирается на теоретический способ, в 10% – на эмпирический. Совершенно иначе к решению «конкретных» силлогизмов подходит правое полушарие. Почти в половине случаев оно использует эмпирический подход. Так, на вопрос «Водится ли в Неве рыба?» многие отвечали «*Да, водится, я сам ловил (жарил, ел)*».

Тестирование работы мозга, когда функционировали оба полушария, показывает, что при решении силлогизмов испытуемые демонстрируют сходство вербального поведения с состоянием, когда работает лишь левый мозг.

Итак, результаты опытов позволяют сделать вывод, что левое и правое полушария мозга в решении силлогических задач пользуются разными стратегиями: левое полушарие склонно использовать теоретический подход, правое – эмпирический. Кроме прочего, полученные данные подтверждают идеи Л.С. Выготского о двух основных типах мышления – «комплексном» и «научном». Можно говорить о нейропсихолингвистическом наполнении концепции: выделенные типы мышления оказываются связанными с определенными мозговыми структурами.

Подводя итоги экспериментов Т.В. Черниговской и В.Л. Деглина, обобщим принципы, определяющие разные способы когнитивной деятельности, локализованные в правом и левом полушариях мозга.

**Правое полушарие** – носитель метафорического (архаического, мифологического, «комплексного») сознания. Оно «помнит» идиомы и участвует в дешифровке метафор, пользуясь целостным, комплексным, гештальтным восприятием.

**Левое полушарие** – носитель «научного мышления», лингвистических принципов анализа, формальной логики. Оно не помнит идиом, не может дешифровать метафоры. Зато – блестяще справляется с чисто логическими задачами решения силлогизмов. Оно формально ориентировано на восприятие не просто новой, но и рационально поданной информации.

Эксперименты отечественных и зарубежных нейропсихологов позволяют сделать важные и весьма нетривиальные выводы как об устройстве человеческого мозга, так и о природе человеческого познания вообще. Разные полушария нашего мозга обладают различными способами обработки поступающей к нам информации. Если формально-логические механизмы выявления причинно-следственных связей и выведения нового знания, за которые отвечает левое полушарие, доступны контролю нашего сознания, то процессы освоения фактов окружающей нас действительности, в основе которых лежит сходство предметов или явлений или их смежность, протекают у человека в его правом полушарии мозга на уровне подсознания. В фило- и онтогенезе человек сначала овладевает правополушарными механизмами постижения мира и лишь потом приобщается к левополушарным. При этом овладение формальной логикой не убирает из нашего мышления правополушарных способов познания, а лишь вытесняет их из области сознания в область бессознательного. В нашей повседневной жизни, в разных сферах социального взаимодействия с другими людьми, в бытовом и официальном общении эти непохожие стратегии сосуществуют и дополняют друг друга.

Заметим кстати, что именно правое полушарие с его архаическими способами построения мыслительных операций ответственно за чувство социальной идентичности – принадлежности к той или иной социальной общности. Чувство это лежит в основе статусно-ролевого и речежанрового мышления, о чем мы уже писали раньше.

Если же мы посмотрим через призму знаний о функциональной природе разных полушария мозга на феномен речевого мышления, то окажется, что правое и левое полушария принимают на себя руководство разными процессами. Причем картина порождения речи в этом ракурсе предстает как движение от правого (где образуется коммуникативное намерение, концептуальное наполнение замысла) – к левому (где происходит разворачивание замысла в связный цельный текст).

Гораздо более сложный облик в этой связи обретает модель понимания речи. В реализации смыслового восприятия текста оба полушария начинают работать от первого слова. Левое полушарие производит «декодирование» языковых знаков, что происходит в задних отделах левого полушария. Параллельно с деятельностью левого полушария в правом полушарии происходит активный поиск целостного смысла воспринимаемого сообщения, предвосхищающее завершение расшифровки. Левое производит идентификацию слов и их языковых значений. При этом правое полушарие помогает левому в понимании различного рода переносных значений слов, клишированных крылатых выражений и т. п.

Левое же полушарие идентифицирует схемы предложений, на основе сопоставления грамматических связей и отношений между словами приобщается к абстрактному стереотипному смыслу высказывания. Правое полушарие на основе иррационального анализа значения невербальных компонентов проводит интуитивное постижения коммуникативного намерения. Там же (в правом полушарии) выявленное содержание проверяется на «здравый смысл» путем соотношения данных анализа с фактами реальной действительности. Если соотношение не устраивает слушающего, то информация опять перебрасывается в левое полушарие, где она подвергается дополнительному анализу и т. д.

В левом полушарии под надзором сознания идет сухой, логический безоценочный анализ знакового материала. В правом на бессознательном уровне выстраивается система эмоцонально-оценочных отношений, где работают нелогические сопоставления наш / не наш, приятный / отталкивающий, любимый / нелюбимый; где проявляют себя такие психологические феномены как зависть, высокомерие, неприязнь, ненависть, симпатия, любовь (влюбленность) т.е. все то, что находится за пределами сознания. Обратимся к проблеме бессознательного и его роли в межличностном общении.

2.3. Бессознательное в межличностном общении

*Сознательное и бессознательное движутся вместе в одном и том же направлении и не противоречат друг другу, – вопреки распространенному мнению. Более того, между ними не существует демаркационной линии*

*А. Адлер*

Термин «бессознательное» в широком смысле означает все психические явления, которые протекают вне сферы сознания человека. Сюда можно отнести и воздействующие на разные органы чувств, но не контролируемые сознанием, стимулы (зрительного, слухового, обонятельного и т.п. характера), автоматизированные формы поведения, к числу которых относятся и механизмы речевой деятельности. В сферу бессознательного входят и такие феномены, как сон, гипнотическое внушение, сомнамбулизм и т.п.

В качестве синонима к термину «бессознательное» в психофизиологии иногда употребляют слово «неосознаваемое». К сфере неосознаваемого относят и то, что иногда обозначается словом предсознательное: это внешние стимулы, которые либо находятся на начальных стадиях обработки информации, либо располагаются вне области избирательного внимания субъекта (например, тиканье часов, звуки дождя за окном и т.п.). Разновидностью неосознаваемых проявлений психики можно считать автоматизированное поведение, в рамках которого движения осуществляются вне контроля сознанием (например, управление машиной или игра на пианино).

Как известно, решающую роль в исследовании бессознательных (подсознательных) механизмов нашей психики сыграл Зигмунд Фрейд (1856 – 1939), создатель классического психоанализа.

Человек, по мнению Фрейда, появляется на белый свет существом биологическим, ориентирующимся в окружающем мире при помощи инстинктов. Основные мотивы его действий поначалу строятся на основе гедонистического «принципа удовольствия». Как мы помним, ученый считал, что в основе это принципа лежит сексуальное наслаждение, связанное им с древним механизмом продолжения рода. Однако, по мере своего вхождения в мир людей, ребенок сталкивается с запретами, которые ограничивают проявление активности, направленной на удовлетворение физиологических потребностей. Такие запреты создают внутренние конфликты, они включают защитные механизмы психики, под воздействием которых нереализованные желания не исчезают, а уходят в область бессознательного, образуя особое хранилище, подвал подавленных запретных устремлений – подсознание. Туда же вытесняются многие травматические впечатления первых 5-7 лет жизни ребенка.

Подсознание способно сохранять вытесненную информацию, которая может влиять на поведение человека, на бессознательном уровне влияя на формирование мотивов действий и поступков. Подавленные влечения, когда причина и объект, их вызвавший, не осознаются субъектом, проявляются в бодрствующем состоянии в виде оговорок, случайных действий и т.п. Ярче всего подсознательные стороны психики человека находят выражение в сновидениях, в исследовании которых Фрейд видел «царскую дорогу к бессознательному». По его мнению, именно в сновидениях иллюзорно, символически, образно реализуются скрытые, подавленные желания, влечения и страхи, вытесненные в подсознание.

Хорошей иллюстрацией такого воздействия можно считать опыты с использованием гипнотического внушения, которые Фрейд проводил со своими пациентами на ранних стадиях своей психиатрической практики. Приведем вольный пересказ многократно описанного в разных работах ученого опыт.

Психиатр погружает пациентку в состояние глубокого гипнотического сна, когда она способна реагировать только на его голос. После этого он дает ей установку: «Когда вы проснетесь, вы должны подойти к вешалке, взять с нее свой зонтик и раскрыть его над головой моего ассистента». Затем следует пробуждение пациентки.

Очнувшись от состояния транса, больная, естественно, не помнит ни слова из данной ей инструкции. Она общается с врачом, говорит о своем состоянии, о том, как ей помогают сеансы терапии. «Вот шла я к вам, – говорит она, – на душе было так скверно, все вокруг – так мрачно. А сейчас пойду домой, солнышко будет светить, будут птицы петь. А кстати, как там погода. По-моему, собирается дождик. А где мой зонтик?». Тут она подходит к вешалке, берет с нее свой зонтик и, как бы желая проверить его исправность, открывает зонтик над головой ассистента Фрейда…

Иными словами, женщина в точности выполняет инструкцию, данную ей в состоянии гипнотического сна. Обращаю внимание читателя на то, что, во-первых, действуя по программе, пациентка полностью убеждена в независимости своего поведения, а во-вторых, она подбирает и озвучивает обоснование мотивов своих поступков. Еще раз отметим, что создатель психоанализа подобную интерпретацию, объяснение назвал термином рационализация.

В предыдущем разделе главы мы уже затрагивали проблему рационализации. Там мы говорили о том, что рационализация позволяет снять когнитивный диссонанс, вызванный рассогласованностью поступков и убеждений. В описанном случае мы наблюдаем сходное явление: желание, возникшее у человека на бессознательном уровне, стимулирует деятельность сознания, охотно подыскивающего причину, детерминирующего мотив совершения действия.

Итак, влечения, желания, травмирующие впечатления, вытесненные из сознания в область подсознания, становятся, по мнению З. Фрейда, мощным источником психической активности человека.

Чтобы понять межполушарную природу бессознательного, мы должны обратиться к опытам нобелевского лауреата американского нейропсихолога Роджера Сперри и его последователей с испытуемыми, перенесшими комиссуротомию, операцию по рассечению мозолистого тела, которая отделяет одно полушарие от другого (подробнее см.: [Седов 2009]). Обратимся к эксперименту, в котором использовался аминаловый тест Вада. Напомним, что тест сводится к поочередному усыплению одного из полушарий мозга при помощи наркотического вещества.

1. До введения аминал-натрия в левую сонную артерию испытуемому вкладывают в левую (связанную с правым полушарием) руку карандаш таким образом, что он не мог видеть предмет. После этого его просят опознать его, что он делает с легкостью.

2. Через какое-то время в левую сонную артерию вводится наркотик и левое полушарие «засыпает»: испытуемый перестает отвечать на вопросы, понимать речь; правая сторона тела делается вялой и т.д. Напомним, что правое полушарие продолжает функционировать нормально.

3. В промежуток времени, когда левое полушарие «спит» (где-то 1-1,5 мин.), в левую руку на несколько секунд вкладывается другой предмет – ложка. Все это происходит без зрительного контроля: человек не видит вещь, которая находится в его руке.

4. После окончания действия наркотика, когда пробуждается левое полушарие, испытуемого спрашивают: «Что находилось в вашей руке?». Ответ: «Не помню». Второй вопрос: «А что было в руке до этого?». Ответ: «Вы имеете в виду карандаш?»

5. Перед испытуемым помещают несколько предметов, в числе которых находится ложка. Он тотчас указывает на нее левой рукой.

В приведенном эксперименте можно увидеть проявление бессознательного психического явления, которое соответствует тому, что З. Фрейд называл «вытеснением в подсознание». Он достаточно убедительно демонстрирует то, что информация, полученная субъектом, может храниться в его памяти на неосознаваемом уровне. При этом, не будучи подконтрольной левому полушарию, она располагается в правом полушарии мозга и может влиять на поведение и когнитивную деятельность человека.

Известный отечественный нейрофизиолог Э.А. Костандов приводит несколько аспектов деятельности правого полушария, которые аукаются с теорией классического психоанализа Фрейда:

«– в правом полушарии представлено в основном невербальное мышление;

– правое полушарие в основном работает по нелинейному принципу образования ассоциаций, «схватывает» внешнюю среду как целое по восприятию какой-либо ее отдельной части;

– правое полушарие анализирует и может «произносить» отдельные слова, но не в состоянии организовать их в предложения, – это похоже на говорение во время сна или на оговорки, описанные З. Фрейдом в книге «Психопатология обыденной жизни»» [Костандов 2004: 70-71].

Приведенный эксперимент вызывает в памяти разрекламированный в прессе «эффект 25-го кадра». В качестве недостоверного примера приведем случай, описанный в прессе. В киноленту, демонстрирующую художественный фильм в одном из американских кинотеатров были вклеены кадры, изображающие кружку пива. На осознанном уровне эти изображения зрителями, сидящими в зале, не фиксировались. Однако после того, как кино закончилось, многие из сидящих в зале бросились в соседнюю пивную пить пиво.

Вариантом подобных форм воздействия были вербальные вклейки, типа «Пейте кока-колу».

Позже выяснилось, что эффективность подобного способа внушения не так уж и велика.

Однако продолжим анализ опытов американских ученых над испытуемыми с «расщепленным мозгом». При помощи специального прибора – тахистоскопа – ученый получает возможность подавать в разные полушария информацию в виде изображений. Одной из участниц экспериментов, молодой девушке, среди серии геометрических фигур в правое полушарие было подано изображение обнаженного женского тела. При этом девушка покраснела и смущенно хихикнула. На вопрос, что она видела, она отвечала: «Ничего, только вспышку света». «Почему же вы смеетесь?». «Ой, доктор, у вас такая смешная машина», – ответила она. Испытуемая как бы оказалась озадаченной своей собственной реакцией на то, что появилось перед левым глазом. Ее правое полушарие видело изображение и обработало информацию, среагировав на стимул смехом. Между тем левое полушарие не «знало», что видело правое, хотя замечание больной насчет «смешной машины» является, по-видимому, попыткой осознания им телесных реакций, вызванных правым полушарием. Для левого полушария вообще весьма характерно стремление осмыслить, что происходит в ситуации, когда информация предъявляется правому полушарию. В результате очень часто левый мозг дает не соответствующие реальности рациональные объяснения, которые основаны на отдельных намеках и догадках. Известный американский нейрохирург Майкл Газзанига предлагал называть подобный тип взаимодействия полушарий *перекрестным подсказыванием*, обусловленным стремлением нашего мозга к взаимопомощи даже в условиях расчлененного мозга.

Поведение испытуемой очень сильно напоминает описанное выше поведение пациентки Фрейда, выполняющей манипуляции с зонтиком (инструкцию, данную ей в состоянии гипноза) и подбирающей обоснование своих действий.

В еще большей степени наглядности эту особенность нашего мозга – стремление левого полушария интерпретировать действия, управляемые правым полушарием – показывают эксперименты с испытуемыми, перенесшими комиссуротомию (рассечение мозолистого тела). Опыты получили название стимульного концептуального теста. Их суть заключалась в том, что при помощи специального устройства в правое и левое полушарие одновременно подавали два разных изображения. Затем испытуемого просили выбрать из ряда картинок ту, изображение которой он только что видел.

Итак, в левое полушарие поступает изображение «лапа курицы», а в правое – «снежный пейзаж». Напомним, что мозолистое тело, «пучок» нервов, соединяющих правое и левое полушария мозга человека, который принимает участие в опытах, перерезано, и поэтому левое полушарие не знает, что видит правое и – наоборот. После этого больному предъявляется ряд картинок, среди которых есть изображения, как-то связанные по смыслу с теми, что подавались в его полушария; ему предлагается указать что-то похожее из того, что он только что видел. Левой рукой он выбирает изображение лопаты, правой – курицы (напоминаем: мозг управляет руками по перекрестному принципу). Его спрашивают: почему он сделал такой выбор? Ответ: «О! Это просто. Лапа принадлежит курице, а лопата необходима, чтобы убрать за ней».

Левое полушарие, наблюдая действие неподвластной ей левой руки, стремится разумно интерпретировать выбор изображения, пытаясь найти и обозначить смысловую связь между двумя разными изображениями.

Проблема межполушарной природы бессознательного далека от окончательного решения. Однако с определенной долей огрубления и схематизации можно предположить то, что функциональные свойства правого полушария в большей мере имеют отношение к тому, что Фрейд называл подсознанием. В нем хранится в особом знаковом (несловесном) материале некая информация, недоступная сознанию левого полушария. При этом эти тайные знаки когда-то травмирующих психику впечатлений, вытесненных из области светлого поля осознанности в темный подвал подсознания, могут как-то проявлять себя, влияя на поведение человека. Левое же полушарие всегда готово дать рациональное объяснение подобным переживаниям, поступкам и т.п.

Работа левого и правого полушарий происходит одновременно в ходе межличностного общения, иллюстрацией которого можно считать приведенный пример. Левое полушарие мозга на осознанном уровне производит декодирование воспринимаемого сообщения, а правое на уровне неосознанном (подсознательном) интерпретирует невербальный код – интонацию, направление взгляда, мимику, жестику, пантомимику и т.п. И если смысловое наполнение словесного (вербального) канала (контролируемого левым полушарием) совпадает с общей тональностью невербального сопровождения (помимовольно интерпретируемого правым полушарием), эффективность речевого воздействия многократно усиливается. Соответственно, если подобной гармонии нет, общение чревато коммуникативными неудачами и конфликтами. Возникает ситуация когнитивного диссонанса. В том же случае, когда правое полушарие под воздействием суггестивных стимулов начинает испытывать какие-то моральные чувства (симпатию / неприязнь, зависть, любовь и т.п.), левое – напрягает все ресурсы интеллекта, чтобы обосновать (рационализировать) наличие этих чувств.

Для лучшего понимания роли бессознательных процессов в межличностном общении продуктивно обращение к концепции другого классика психоанализа, ученика Фрейда, который сумел преодолеть недостатки теоретических построений своего учителя, Альфреда Адлера (1870-1937). В целом подход Адлера к пониманию природы бессознательных процессов от классических построений психоанализа отличается не столь значительно. Также как и Фрейд, Адлер признавал наличие в структуре психики человека «подвала» вытесненных нереализованных желаний и травматических впечатлений – подсознания; в его концепции большое значение имеют законы вытеснения и рационализации, воздействие подсознания на поведение. Не согласен с учителем он был в одном: излишней роли сексуального начала (либидо) в становлении психики.

Человек, по мнению Адлера, уже при рождении наделен социальным инстинктом, который побуждает его постоянно обращаться к другим людям, к их успехам и неудачам, подчас, помимо своей воли, сравнивать себя с другими. Инстинкт этот уже в младенчестве начинает проявляться у ребенка в форме имитативного комплекса. Если наклониться над кроваткой трех-четырехмесячного ребенка и сделать какую-либо гримасу, то ребенок тут же воспроизведет ее на своем лице. Эта импритинговая программа, которая отличает homo sapiens от других обитателей нашей планеты, ложится в основу механизма эхолалии лепетного периода развития голоса.

По мере становления самосознания личности меняются и формы выражения социального инстинкта. Ребенок начинает сравнивать себя с другими людьми. Если результат такого сопоставления в пользу малыша, он испытывает чувство социальной полноценности.

Представим такую картину. Трехлетняя девочка выходит во двор, где ее ожидает встреча со сверстниками. Она сравнивает себя с другими девочками и видит: она самая красивая, лучше всех бегает и прыгает на скакалке; она лучше всех одета; у нее не только оба родителя (мама и папа), но и куча бабушек и дедушек, тетушек и дядюшек; дом, в котором она живет – полная чаша; у папы есть шикарная «Тайота», у мамы – «Форд». Фигурально говоря, она – лучше всех. Такое ощущение дает чувство социальной полноценности.

А если картина иная. Мальчик, сравнивая себя с другими детьми, видит: он хилый и болезненный, не может постоять за себя, не может играть в футбол, как все дети; из родителей у него – только мама, которая вечно жалуется на нехватку денег; и одет-то он хуже всех: у других детей на ногах – фирменные кроссовки, а у него – драные старенькие кеды и т.д. и т.п. В этом случае ребенок испытывает ощущение ущербности, то, что Адлер называл чувством неполноценности.

По мнению классиков психоанализа, стимул к развитию возникает по мере осознания ребенком (а точнее – испытание чувства) своей ущербности. Его преодоление проходит по принципу компенсации, когда ребенок стремится доказать себе и другим свою состоятельность в сфере, более доступной. К примеру, болезненный ребенок, говорит себе: «Да, я не умею драться, зато я самый умный. Я читаю книжки и лучше всех играю в шахматы». Успехи в иной социальной области доставляют ему ощущение полноценности («психологическое поглаживание»), которое компенсирует неполноценность физическую.

Иногда преодоление чувства неполноценности имеет характер сверхкомпенсации. В этом случае становящаяся личность стремится развить у себя именно те качества, приобрести именно те свойства, которых у него нет от природы. Все тот же хилый и нездоровый мальчик начинает заниматься спортом: идет в спортивный зал и становится чемпионом школы, города по каратэ, доказывая себе и другим свое превосходство.

Однако ощущение неполноценности, отверженности, непохожести на других людей, которое неизбежно возникает у любого ребенка, даже самого благополучного, не всегда можно преодолеть путем компенсации или сверхкомпенсации. В таком случае оно остается у человека, вытесняясь в область подсознания и приобретая характер устойчивого психологического комплекса – комплекса неполноценности. У всех, даже самых благополучных людей, есть набор подобных комплексов. У одних их больше у других – меньше, у одних они имеют характер длительных болезненных ощущений, у других – проявляются только в определенных социально значимых ситуациях. Как хорошо в таких случаях говорят англичане: «У каждого человека – свой скелет в шкафу». Уникальный набор комплексов в значительной мере определяет уникальность характера человека.

Переживания детства становятся причиной зарождения у личности комплексов «Сальери» и «Лисы в винограднике», которые проявляют себя в форме чувства зависти (о чем у нас уже шла речь). Иллюстрацией возникновения и переживания зависти (и вообще – психоанализа А. Адлера) служит небольшая притча.

К русскому мужику пришел ангел и говорит:

– Мужик, твои достоинства стали известны на небесах. Твоя набожность, законопослушание. Ты молишься, исполняешь пост. Мы решили тебя наградить. Готовы выполнить любое твое желание… Но – с одним условием: у соседа будет в два раза больше. Хочешь лошадь – будет лошадь, но у соседа – две лошади; хочешь избу – будет изба, но у соседа – две…

Подумал мужик и отвечает:

– Я согласен: выбей мне левый глаз…

Зависть обретает самые разные обличия (подробнее, например, см.: [Карепова 2009; Муздыбаев 1997]): это и желание обладать тем, что есть у другого, и острое негативное переживание чужого успеха, и стремление вызвать зависть у других («пусть мне завидуют»), и радость по поводу чужого несчастия («у соседа коза сдохла: мелочи, а приятно») и мн. др. Проблема зависти нуждается в отдельном рассмотрении в свете суггестивной психологии межличностного общения.

Именно комплексы неполноценности, возможность преодолеть загнанное в глубь сознания чувство своей ущербности или невозможность сделать это; переживания, которые сопровождают их возникновение, социальные сферы, которые в той или иной степени они затрагивают, – все это в значительной степени определяет возникновение и проявление в межличностном общении многих феноменов иррационального уровня общения. Кроме зависти, они возбуждают тщеславие, властолюбие, агрессивность, хвастовство, толерантность, центрацию и мн. др. Все это становится результатом работы подсознания, которое чутко реагирует не только на собственные жизненные успехи субъекта и его неудачи, внешние конфликты, удары судьбы, но и – на достижения / беды, благополучие / бедность, счастье / горе других людей.

Подчеркнем важную для построения эффективного воздействия мысль, осознание которой дает человеку точку опоры, позволяющую активно влиять на других людей. По социальной сути своей люди чаще всего переживают положительные эмоции тогда, когда их действия, поступки, осененные социальной активностью, приносят им ощущение социальной полноценности. Постоянно это чувство испытывать невозможно: наши комплексы не спят, в реальной жизни они периодически «подымают головы», доставляя нам психологический дискомфорт, переживания и страдания. Но если вдруг в зеркале чужого сознания мы увидим знак своей полноценности, своей социальной состоятельности, то, помимо своей воли, мы ощущаем прилив положительных эмоций, то, что психоаналитики называют психологическим поглаживанием.

Если же это зеркало вдруг покажет нам иное отражение: продемонстрирует наше психологическое уродство, нашу несостоятельность в одной из важных социальных областей деятельности, то мы испытаем диаметрально противоположное чувство. Если же оно, не дай Бог, как-то аукнется с нашими комплексами, то высокая степень его негативности способна стать причиной страдания и боли.

Так какой же вывод напрашивается даже с позиции здравого смысла? Их несколько.

Во-первых, общаясь с человеком, старайтесь в своих речевых (вербальных и невербальных) действиях доставить ему психологическое поглаживание, т.е. дать ему почувствовать свою социальную полноценность.

Во-вторых, избегайте тех речевых действий, которые способны каким-то образом подчеркнуть социальную неполноценность вашего собеседника.

В-третьих, попытайтесь понять, где кроется слабое место вашего коммуникативного партнера, какая социальная сфера сопряжена с его комплексами. Поняв это, воздействуйте именно на эту область психики, ибо именно здесь лежит область суггестивного воздействия.

Самые глубинные социально-ролевые ипостаси личности глубже всего опутаны вытесненными травматическими переживаниями. Напомню, что ответ на вопрос «какая роль самая долговременная?» будет: «гендерная роль». Еще раз повторим: именно здесь таится сфера возможных манипуляций, находится ахиллесова пята практически у всех людей – мужчин и женщин. Дайте человеку ощущение его гендерной неполноценности, и он – ваш враг на всю оставшуюся жизнь. Но дайте женщине почувствовать, что она привлекательна в этой ролевой ипостаси, мужчине, что он – настоящий мужчина, и они будут безгранично вам благодарны.

Мы еще вернемся к рассуждениям приведенным выше. А теперь обратимся к главному феномену межличностного взаимодействия – к коммуникативному конфликту.

Глава 4.

АНАТОМИЯ КОММУНИКАТИВНОГО

КОНФЛИКТА

4.1. Виды коммуникативных конфликтов

*Анекдот*

*Разговаривают друзья:*

*– Ты знаешь, у меня с моей невестой есть существенное разногласие.*

*– Какое?*

*– Она хочет выходить замуж в белом платье, а я вообще не хочу жениться…*

Слово конфликт происходит от лат. conflitus – столкновение, и практически во всех европейских языках сохраняет это значение.

В речевой практике оно обозначает широкий и разнообразный круг явлений – от вооруженных столкновений между разными государствами, до производственных разногласий и бытовых разборок. Согласно определению наиболее авторитетных специалистов по конфликтологии, конфликт – это «острый способ разрешения значимых противоречий, возникающих в процессе взаимодействия, заключающийся в противодействии субъектов конфликта и обычно сопровождающийся негативными эмоциями» [Анцупов, Шипилов 1999: 8]. Современная психология феномен конфликта представляет в следующих тезисах:

«1. Конфликт – это распространенная черта социальных систем, он неизбежен и неотвратим, а потому должен рассматриваться как естественный фрагмент человеческой жизни. <…>

2. Конфликт не всегда и необязательно приводит к разрушениям. Напротив, это один из главных процессов, служащих сохранению целого.

3. Конфликт содержит в себе потенциальные позитивные возможности. <…> Ценность конфликтов в том, что они предотвращают окостенение системы, открывают дорогу инновациям. <…>

4. Конфликт может быть управляем, причем управляем таким образом, что его негативные, деструктивные последствия могут быть минимизированы или элиминированы, а конструктивные возможности усилены» [Гришина 2000: 39-40].

Нас, разумеется, будут интересовать межличностные конфликты – столкновения между людьми, которые возникают в повседневном социальном взаимодействии в результате противоречий и разногласий, вызванных несоответствием взглядов, оценок и потребностей участников взаимодействия.

Среди межличностных конфликтов обычно выделяют конфликты интересов и конфликты ценностей. Конфликты интересов затрагивают область целей, планов, устремлений, которые у разных участников общения могут не совпадать. Например, муж вечером желает смотреть по телевизору футбольный матч, а жена – очередную серию мыльной оперы. Ценностные конфликты протекают в нравственно-этических духовных сферах. Сюда могут относиться разные религиозные, политические, моральные стороны мировоззрений коммуникативных партнеров. Примером здесь могут служить горячие дебаты политических антагонистов.

Кроме межличностных конфликтов, в психологии выделяют конфликты внутриличностные, межгрупповые, внутригрупповые.

Мы уже касались внутренних конфликтов, появление которых становится результатом действия наших комплексов неполноценности или когнитивного диссонанса между поведением и нравственными установками. Однако предметом настоящей главы будут межличностные конфликты, протекающие в форме коммуникативных столкновений. Межгрупповыми конфликтами принято называть как столкновения между группами, так и конфликты между представителями разных социальных групп. Примером здесь могут быть конфликты между представителями разных наук, соперничающих в первенстве и важности (о чем мы уже говорили применительно к профессионально-ролевой идентичности). Внутригрупповые конфликты – столкновения в рамках малой социальной группы. Очень часто такого типа конфликты – результат борьбы за власть, за руководящую должность между членами одного производственного коллектива.

В повседневном дискурсе коммуникативные конфликты – результат разногласий и неравенства потребностей, которые затрагивают разные «этажи» и уровни взаимодействия людей. Мы уже говорили о связи внутриличностных конфликтов с межличностными: очень часто конфликты между людьми корнями уходят в те комплексы, которые определяю набор коммуникативных черт характера индивида. То же можно сказать и про связь внутригрупповых и межличностных столкновений. Борьба амбиций в производственной группе, будь то кафедра, учительская или конструкторское бюро, приводит к межличностным столкновениям. Подчеркнем, что, как правило, протекают они на иррациональном помимовольном уровне межличностной суггестии.

Возникновению конфликтов в повседневном общении обычно предшествует конфликтная ситуация, одна из кризисных, критических жизненных ситуаций, которые требуют разрешения или преодоления. Прежде чем настроиться на конфликтность, сформировать на уровне коммуникативного намерения конфликтную установку, человек должен определить для себя на полуосознанном уровне ситуацию как конфликтную. Основным признаком такой ситуации обычно считается противоречие между целью субъекта и целями другой стороны. При этом ситуация, которая одним участником общения может квалифицироваться как конфликтная, другому может таковой не казаться. Конфликтность ситуации – это не только ее объективные признаки, но и результат оценки одним из участников общения.

После того, как несовместимость целей осознается одним из субъектов взаимодействия, у него появляется ощущение угрозы, которое, в свою очередь «требует мобилизации имеющихся в его распоряжении ресурсов, чтобы либо а) добиться желаемой цели, если речь идет о стороне, выступающей как активное начало, либо б) обеспечить максимальную возможную защиту, если речь идет о пассивном участнике взаимодействия» [Орлова, Филонов 1976: 324]. Как справедливо пишет Н.В. Гришина, «с точки зрения «наивных испытуемых», опирающихся на здравый смысл, конфликт – это ситуация, в которой имеет место противоречие между ее участниками, проявляющееся в их противодействии друг другу (противостоянии, противоборстве) и сопровождающееся аффективными проявлениями. На уровне «естественного» категориального знания эти признаки дифференцируют конфликт от других социальных ситуаций, образуют категорию явлений, имеющих значение «конфликтных ситуаций»» [Гришина 2000: 175].

Конфликтность ситуации определяется не на уровне рацио, точнее – не только на этом уровне; в большей степени такая квалификация происходит на суггестивном, помимовольном уровне, где работают речежанровые стреотипы: у нас в подсознании как бы загорается лампочка, срабатывает индикатор «осторожно: конфликт!», после чего происходит выбор одной из стратегий поведения в ситуации противоборства. Выбор же модели поведения в ситуации конфликта будет зависеть от личностных особенностей конфликтующих сторон: у одних это будет открытая прямая враждебность – агрессия, у других – стремление избежать конфликта и т.п.

Основными формами реагирования на возникновение конфликтной ситуации Н.В. Гришина считает

1. уход от конфликтного взаимодействия;

2. подавление (борьба);

3. диалог (поиск компромисса).

Уход от конфликта может иметь осознанный и неосознанный характер. К числу бессознательных механизмов такого типа самозащиты относятся и рассмотренные нами ранее вытеснение и рационализация. Вытеснение работает как защитный механизм, который удаляет из сознания человека в предконфликтной ситуации нежелательные мысли, переживания, эмоции, воспоминания. Когда, например, в ситуации унижения начальником подчиненного последний «забывает» произошедшее объяснение. В свете суггестивной модели повседневной коммуникации особый интерес представляет рационализация, универсальный защитный механизм, проявление которого лежит в основе многих фактов межличностной суггестии. Напомним, что рационализация – это осознанное, полуосознаное или совсем бессознательное стремление комплиментарно объяснить самому себе и окружающим особенности собственных переживаний. Ярким примером рационализации можно считать преодоление когнитивного диссонанса.

Уход от конфликта может быть реализован в двух направлениях. Первое – это уступка, стремление предотвратить конфликт путем отказа от собственных интересов, от своих целей. Второй – это собственно уход, избегание контакта, игнорирование проблемы, нежелание продолжить взаимодействие, которое намечается быть конфликтным.

Из всех способов поведения в конфликтной ситуации нас более других будет интересовать борьба, подавление. С тех пор, когда физические столкновения в межличностном взаимодействии стали объектом законодательного преследования, единственно возможной формой выражения конфликта стала речевая агрессия, будь то бытовая ссора, начальственный разнос или производственная разборка.

Крайней формой проявления борьбы в межличностном конфликте выступает доминирование, в котором наблюдается подавление партнера по взаимодействию исключительно с ориентацией на свои собственные интересы, когда участник конфликта использует для достижения победы все доступные ему средства. Исследование речевого поведения людей, квалифицируемых в психологии как «субъекты затрудненного общения», очень часто выявляет установку на жесткую реализацию своих целей при полном игнорировании интересов окружающих. Подобные стратегии поведения неизбежно влекут за собой негативную оценку окружающих, что постепенно приводит к осложнению отношений с членами группы, в которую входит личность, имеющая описанные особенности. Основной приметой коммуникативных конфликтов подобного типа является то, что в их основе лежит прямая или косвенная речевая агрессия – коммуникативное действие, направленное на причинение эмоционально-психологического вреда.

Третья стратегия поведения в конфликтной ситуации – диалог. Это, если так можно сказать, наиболее цивилизационная форма развития коммуникативного конфликта.

Вообще говоря, диалог – это естественное состояние человеческой культуры. «Быть, – писал М.М. Бахтин, – значит общаться диалогически. Когда диалог кончается, все кончается» [1972: 434]. В книге о поэтике Достоевского ученый отмечал: «Диалогические отношения не сводимы и к отношениям логическим и предметно-смысловым, которые сами по себе лишены диалогического момента. Они должны облечься в слово, стать высказываниями, стать выраженными в слове позициями разных субъектов, чтобы между ними могли возникнуть диалогические отношения» [там же: 312-313].

В условиях коммуникативного конфликта диалогическая стратегия реализуется, главным образом, в виде спора, полемики, дискуссии, о которых у нас еще пойдет речь дальше.

Намеченные выше формы реагирования на возникновение конфликтной ситуации создают разные тональности коммуникативного намерения, которые становятся толчком для выбора той или иной стратегии поведения в конфликте. Большинство психологов выделяет пять таких стратегий:

1. доминирование (конкуренция, соперничество, борьба, напористость);
2. уход (избегание, игнорирование);
3. уступчивость (иногда обозначается как приспособление);
4. сотрудничество (кооперация, интеграция);
5. компромисс.

Наглядно соотношение стратегий в континууме повседневной коммуникации представляет известная схема К. Томаса, которую мы предлагаем читателю (по: [Гришина 2000: 218]).

Схема 5

Стратегии поведения в конфликте

Ориентация Х Доминирование Х Сотрудничество

на свои

интересы

 Х Компромисс

 Х Уход Х Уступчивость

Ориентация на

интересы партнера

Стратегии поведения в конфликте находят выражение в структуре суггестивного дискурса. В конфликтной ситуации разные личности придерживаются неодинаковых способов построения агрессивного речевого поведения. Отличия здесь определяются индивидуально-личностными характеристиками говорящих: темпераментом, чертами характера, риторической компетентностью, речевой культурой и т.п. Разнообразие дискурсивных форм, используемых в состоянии конфликта, можно свести к трем типам речевых стратегий: инвективному, куртуазному, рационально-эвристическому. В качестве единого принципа типологии здесь используется тип аффективного поведения, к которому тяготеет личность для снятия психологического напряжения (фрустрации). Охарактеризуем каждый.

1. Инвективная стратегия конфликтного поведения демонстрирует пониженную знаковость: коммуникативные проявления здесь выступают отражением эмоционально-биологических реакций и выливаются в аффективную разрядку в форме прямой агрессии: брани, угроз, ругани (инвективы), злопожеланий и т.п.
2. Куртуазная стратегия,наоборот, отличается повышенной семиотичностью речевого поведения, обусловленного тяготением говорящего к этикетным формам социального взаимодействия. В качестве крайней формы аффекта в этом случае предпочтение отдается плачу. Негативное отношение здесь проявляется в виде демонстрации обиды, упрека, выразительного упрекающего молчания и т.п.
3. Рационально-эвристическая стратегия речевого поведения в ситуации конфликта опирается на рассудочность, здравомыслие. Этот тип разрядки тяготеет к смеху, как аффективной реакции. Негативные эмоции в этом случае выражаются косвенным, непрямым образом. Наиболее распространенные проявления речевой агрессии у такого типа личности – колкость и насмешка, широко использующие иронию.

Еще раз подчеркнем, что коммуникативный конфликт несет в себе реализацию эмоциональной разрядки, снятия напряжения через речевую агрессию.

Для иллюстрации возьмем типичную конфликтную ситуацию семейного общения: муж безуспешно ищет утром свои носки, что вызывает крайнее раздражение жены.

Муж: – Ты случайно не знаешь, где мои носки?

(Инвективный тип) Жена: – Иди ты к черту со своими носками! Я тебе не домработница! Идиот!

(Куртуазный тип) Жена: – Если тебе, конечно, не трудно, будь так добр: клади свои носки на место!

(Рационально-эвристический тип) Жена: – Это, конечно, враги сперли. ЦРУ похитило. Изучают как оружие массового поражения.

Речевая стратегия выбирается говорящим бессознательно. Конфликтное поведение как лакмусовая бумажка проявляет своеобразие коммуникативной компетенции личности. Отмеченные черты агрессивного поведения в ситуации эмоционального стресса обнаруживают себя и в других сферах речевого существования человека: в деловой, педагогической и др. Достаточно вспомнить школьных учителей, с которыми каждый из нас имел дело в своем детстве. В состоянии стресса одни из них принимали позу обиженных, другие – предпочитали переходить на крик, третьи же разряжались при помощи иронических насмешек.

Бытовой конфликт, как правило, возникает в результате недовольства одного (или обоих) из участников социального взаимодействия поведением другого. В некоторых случаях такое недовольство становится следствием коммуникативного недоразумения, в основе которого лежит разница в речевых стратегиях участников общения. Приведем несколько примеров из записей живой разговорной речи.

1. Муж (что-то раздраженно ищет). – Черт возьми! Куда в этом доме все девается!

Жена. – Не смей/ со мной разговаривать в таком хамском тоне!

2. Жена (входя в квартиру). – Я сейчас ехала/ в какой-то душегубке! Это кошмар/ что в транспорте творится!

Муж (иронически) – Ужас! Всемирная катастрофа!

Жена. – Я не понимаю/ чему ты радуешься// Твоей жене чуть руку не сломали/ а ты все ерничаешь!

3. Жена. Ой/ что-то я сегодня себя так плохо чувствую//...

Муж (иронически). – Бедняга// Ложись и сделай бай-бай//

Жена. – Скотина! Это ты целыми днями дрыхнешь/ а я на всю семью вкалываю!

Все три диалога демонстрируют речевую агрессию в ситуации конфликта, который высвечивает различия в типах коммуникативного характера личностей. В первой ситуации муж принадлежит к инвективному типу, жена – к куртуазному; во второй – куртуазная жена выражает недовольство рационально-эвристическим стилем общения мужа; в третьем примере конфликт намечается вследствие несоответствия: жена – инвективный тип, муж – рационально-эвристический.

Повседневная коммуникация проявляет степень конфликтности коммуникантов. Среди своих знакомых мы можем выделить и людей, для которых конфликт – естественная форма межличностной коммуникации, и собеседников, общение с которыми никогда не переходит в конфронтацию. Способность к кооперации в межличностном взаимодействии можно считать одним из критериев для выделения уровней коммуникативной компетенции личностей. В качестве единого основания здесь выступает *тип доминирующей установки* по отношению к другому участнику общения.

На этой основе мы выделяем три уровня коммуникативной компетенции: конфликтный, центрированный и кооперативный. Два первых разновидностей включает два и последний – три подтипа.

Прежде чем мы приступим к подробному рассмотрению каждого из типов, укажем на то, что речевое поведение личностей в рамках того или иного уровня коммуникативной компетенции может отличаться. Разница в языковых формах выражения коммуникативного намерения определяется особенностями индивидуального стиля участников коммуникации.

Наблюдения показали, что разные уровни коммуникативной компетенции, выделяемые на основе гармонизации / дисгармонизации общения, дают разные возможности для разграничения языковых форм построения речевого взаимодействия (интеракции). Перейдем к детальному описанию каждой из выделяемых разновидностей дискурса.

Конфликтный тип демонстрирует установку **против** партнера по коммуникации. Она отражает стремление одного из участников общения самоутвердиться за счет собеседника. Указанный тип представлен двумя разновидностями: конфликтно-агрессивным и конфликтно-манипуляторским.

*Конфликтно-агрессивный* подтип характеризуется тем, что один из участников (или оба) демонстрируют коммуникативному партнеру отрицательно заряженное эмоциональное отношение (прямая агрессия), которая вызвана стремлением видеть в его поведении враждебность. Одна из особенностей речи такого типа – наличие в ней так называемых *конфликтогенов*, провоцирующих собеседника к столкновению. Агрессор – ущербная в социально-психологическом отношении личность, субъект затрудненного общения.

В зависимости от индивидуальных особенностей речевого портрета участников общения агрессия может проявляться в разных формах. Наблюдения показывают, что инвективная, куртуазная и рационально-эвристическая речевая агрессия по языковым способам реализации различаются довольно отчетливо. Наиболее явно конфликтность подобного типа выражается в том случае, когда сталкиваются *две инвективные* языковые личности.

В качестве примера приведем короткий диалог в общественном транспорте. (Полная женщина преклонный лет, проталкиваясь к выходу) *– Да ты дашь мне/ выйти что ли/ дура!*

(Женщина лет сорока) *– Че ты разоралась/ лошадь старая!*

*Конфликтно-манипуляторский* подтип речевого поведения ориентирован на коммуникацию, в ходе которой находит выражение непродуктивная манипуляция (о чем мы будем говорить в следующей главе) в виде косвенной агрессии. Здесь мы также сталкиваемся с психологической ущербностью, которая преодолевается за счет коммуникативного партнера. Манипулятор самоутверждается, ставя собеседника в конкретной ситуации общения на нижнюю по сравнению с собой статусную позицию. Для того чтобы добиться ощущения социальной полноценности, коммуникант такого рода должен доставить собеседнику моральный дискомфорт (*«сказать гадость», злобно пошутить и* т.д.). Крайней формой вербальной агрессии становится коммуникативный садизм, когда партнер по общению становится объектом словесного издевательства.

Конфликтно-манипуляторский тип общения хорошо иллюстрирует анекдот. Разговаривают две подруги.

– Ты знаешь, мужчины всегда хотят иметь жену глупее себя.

– Тебе в этом признался твой муж?

– Нет, твой.

Куртуазная конфликтность может проявляться в форме так называемого коммуникативного саботажа, когда на поставленный вопрос отвечают вопросом.

(Студентка, заглядывая на кафедру) *– Извините/ а N* [фамилия преподавателя] *сегодня будет?*

*– Не N/ а Н.М.* [имя и отчество] *// Вы что/ не знаете/ что к преподавателю нужно обращаться по имени и отчеству?*

Если в первом примере в качестве конфликтогена выступает прямое оскорбление, то во втором – намек, снижение собеседницы косвенными средствами. Для *рационально-эвристической* личности такой провоцирующей зацепкой может служить вводное словосочетание, привносящее в высказывание оскорбительный для собеседника смысл.

*– Ты помнишь/ какой день был вчера?*

*– Какой?*

*– Ты как всегда/ забыл/ что у твоего сына день рождения//*

Дискурс, запечатлевающий конфликтно-манипуляторское общение, также довольно отчетливо дифференцируется в зависимости от принадлежности манипулятора к инвективному, рационально-эвристическому или куртуазному типам личности.

(Инвективный) *– Не знаю/ что мне с К.* [мужем] *делать? Целыми днями лежит/ и видак смотрит//*

*– Дура ты была/ когда за него замуж выходила! Я считаю/ гони ты его в шею! Чем такого/ лучше никакого//*

(Куртуазный) (Мужу) *– Ты меня конечно/ извини// Я конечно/ не могу тебя заставить// Но по-моему/ ты в этой куртке/ похож на бомжа// Надевай что хочешь/ это твое право// Но мне с тобой будет/ просто стыдно идти//*

(Рационально-эвристический) Муж (обращаясь к жене, которая разговаривает по телефону) *– Ты надолго?*

Жена – *Не мешай/ я по делу//*

Муж – *Я так понимаю/ ужинать мы сегодня/ не будем...*

Как в дискурсе, содержащем агрессивные интенции, в речевом поведении конфликтного манипулятора присутствуют конфликтогены, назначение которых – снизить, унизить коммуникативного партнера.

Центрированный тип речевого поведения характеризуется наличием у одного (или у обоих) из участников общения (интеракции) установки **на игнорирование** партнера коммуникации, одновременно – **на себя.** Наши наблюдения позволяют нам выделить две разновидности дискурса такого типа: *активно-центрированный* и *пассивно-центрированный*.

*Активно-центрированный подтип* (активный эгоцентрик) иногда по своим речевым проявлениям напоминает конфликтно-манипуляторский дискурс: в нем тоже присутствуют перебивы собеседника, произвольные изменения темы разговора и т. д. Однако здесь необходимо констатировать разницу. Конфликтный манипулятор не безразличен к коммуникативному партнеру: он стремится самоутвердиться на нем, желая навязать ему свою точку зрения, повлиять на эмоционально-психологическое состояние и т.п. Активному эгоцентрику по сути безразличны переживания собеседника, он просто не способен встать на его точку зрения. Коммуникант подобного типа строит свое общение так, как ребенок, играющий в мяч со стеной: спрашивает совет и тут же говорит о принятом решении, задает вопрос и сам на него отвечает, определяет тему разговора и сам ее развивает, не давая партнеру по коммуникации вставить слово, высказать свое суждение. Субъективно он испытывает иллюзию полноценной коммуникации и, как правило, получает от общения удовольствие, не замечая дискомфорта, который испытывает собеседник, что иногда чревато коммуникативными неудачами и (даже) конфликтами.

Разговор в кинозале, на киноклубном просмотре.

*– N / давай поговорим//*

*– О чем?*

*– Давай о «Молохе» поговорим* [фильм А. Сокурова]*// Ты как понял?*

*– Понимаешь...*

(Говорит одновременно с репликой собеседника, перебивая) *– Я так понял/ он сам одинокий// Он жертва одиночества// Экзистенциальные дела/ такие//*

*– Ну ты понимаешь// Сложно рационализировать/ то/ что Сокуров имел в виду// Там скорее атмосфера...*

*(*Глядя в пространство с отсутствующим выражением и явно не слушая) *– Ясно// Ясно// А ты сейчас/ что читаешь? (не дожидаясь ответа) Я Фуко купил// Как тебе Фуко? (не дожидаясь ответа) Мне нравится//...*

Собранный нами материал показывает, что центрированное речевое поведение слабо дифференцируется по стратегическим предпочтениям участников интеракции. Иными словами, в центрированной коммуникации коммуниканты обычно ведут себя примерно одинаково.

*Пассивно-центрированная* разновидность общения характеризуется уходом одного из коммуникативных партнеров в себя. Такой пассивный эгоцентрик обычно выглядит безобидным рассеянным (иногда – забитым) «ежиком в тумане». Он с трудом способен выйти за пределы собственного внутреннего мира. Такая особенность речевого поведения, как правило, становится результатом работы психологических защитных механизмов, которые обычно отражают особенности воспитания индивида. Как правило, речевое поведение такой личности содержит несоответствие речежанровых тактик, выбранных говорящим, ситуации общения и намерениям собеседника, что свидетельствует о неумении переключиться на точку зрения слушателя. Это же выражается в упоминании имен, неизвестных собеседнику, как известных; в принципиально банальных реакциях на информацию, касающуюся коммуникативного партнера; в неадекватных реакциях (репликах невпопад); в переведении разговора на темы, которые касаются только говорящего, и демонстрации полного отсутствия интереса к темам, интересующим слушателя и т.п. Речевое общение пассивного эгоцентрика наполнено коммуникативными неудачами и недоразумениями, факт возникновения которых часто им не замечается.

(Преподаватели, сидя на кафедре, наблюдая, как N перебирает на своем столе бумажки)  *– Интересно/ долго она копошиться будет?*

*– Да/ между прочим/ звонок уже был//*

*– Смотри-ка/ она даже не слышит//*

(N, спустя некоторое время) *– Эт вы че/ про меня говорите?*

Особенно наглядно проявляется эта разновидность дискурса, когда оба участника общения строят свою речь в рамках пассивной центрации. В этом случае общение напоминает описанный в известном анекдоте диалог глухих:

*– Ты в баню?*

*– Нет, я в баню.*

*– А-а. А я думал, что ты в баню.*

Наши наблюдения показывают, что иллюзия успешности возникает в общении активного и пассивного эгоцентриков, в рамках которого первый выговаривается, не обращая внимание на то, слушает его собеседник или нет, а второй – просто присутствует при общении, не особо вникая в суть разговора.В еще большей мере, чем дискурс активно-центрированный, пассивно-центрированное речевое поведение не дифференцируется по особенностям индивидуального стиля говорящих.

Забегая вперед, нужно сказать, что четыре выше описанных разновидности построения межличностного дискурса присущи субъектам затрудненного общения, в речевом поведении которых проявляется коммуникативная патология.

Кооперативный тип речевого поведения отличается доминирующей установкой в общении**на партнера**коммуникации.

Здесь мы выделяем отдельно кооперативно-воздействующий, представленный двумя подтипами: *кооперативно-конформным* и *кооперативно-ассертивным.* Это общение в пределах нормы цивилизованного взаимодействия. Установка на партнера в этом случае сопровождается установкой и **на себя**.

И, наконец, наиболее эффективной формой проявления кооперации выступает *кооперативно-актуализаторский* тип общения.

*Кооперативно-конформная* разновидность дискурса характеризуется тем, что один из участников общения демонстрирует согласие с точкой зрения собеседника, даже если он не вполне разделяет эту точку зрения, что, как правило, выступает следствием боязни конфликта, конфронтации. Такая настроенность проявляется в демонстрации интереса к другому участнику коммуникации в виде уточняющих вопросов, поддакивания, проявлении сочувствия, утешения, комплимента и т. д. В реальном общении обычно это выглядит как имитация (в той или иной степени убедительности) настроенности на коммуникативного партнера. Иногда уступки в построении интеракции, которые делает конформист, воспринимаются его коммуникативными партнерами как неискренность и, даже, хитрость.

Рассмотрение конкретного речевого материала показывает, что кооперативно-конформное речевое поведение так же, как поведение конфликтное, способно различаться. Однако очень важно отметить, что основным принципом дифференциации выступает здесь не столько характер идиостиля говорящего, сколько особенности речевой манеры адресата. В подобном случае мы имеем дело со своего рода речевой мимикрией – стремлением подладиться под собеседника не только на уровне содержания речи, но и на уровне языкового оформления содержания. Приведем пример.

 *–* *Я не знаю/ неужели N вечно собирается/ на шее у матери сидеть?*

*–* *Не знаю/ не знаю//*

*– Пора/ в конце-то концов/ ей самой деньги зарабатывать!*

*– Да уж/ вообще-то пора...*

*– Хватит/ с родителей тянуть!*

*– Да/ конечно...*

Необходимо подчеркнуть следующий принципиальный момент. Кооперативно-конформный тип воплощает в себе принципы внешне цивилизованного общения. Здесь присутствует формальное соблюдение этикетно-речевых норм. Однако в таком лицедействе часто присутствуют довольно утонченные суггестивные формы речевой манипуляции.

*Кооперативно-ассертивный* подтип речевого поведения орентирован на ассертивность – «умение постоять за себя в межличностных отношениях, защищая свои права и уважая права других» [Вердербер К., Вердербер Р. 2003: 117]. Такой тип коммуникативного взаимодействия по своим тактикам иногда напоминает конфликтное речевое поведение. Однако в основе ассертивности лежит стремление отстоять свою правоту, переводя конфликтную ситуация в рациональную плоскость. Конфликтное общение в этом случае приобретает диалогический характер: дискурс строится как убеждение, в основе которого лежат логические аргументы. Говоря твердое «нет», личность стремится найти компромисс, который устроит обе стороны.

*А. – Вы должны сегодня вечером/ вести студентов на смотр художественной самодеятельности//*

*Б. – Нет/ Делать я этого не буду// Этот вид деятельности не входит в мои обязанности// Это во-первых// Во-вторых/ именно в это время у меня занятия на курсах повышения квалификации//*

Рассматриваемая разновидность построения межличностного дискурса в современной социальной психологии (и, тем более – в неориторике) разработана не достаточно. Ее осмысление приобретает не только теоретическое значение, но и практический смысл. Существует педагогический аспект проблемы ассертивности. Обучение подобному типу построения межличностного общения – это обучение отстаивать свою гражданскую позицию.

Если сравнить кооперативно-конформный и кооперативно-ассертивный способы построения межличностного дискурса, то нужно признать, что первый (при том, что это цивилизованная, культурно-приемлемая форма общения) меньше соответствует представлениям обычных, рядовых носителей русского языка о коммуникативном идеале, нежели второй. Подробнее мы рассмотрим проблему кооперации / конфликтности в повседневном общении применительно к вопросу об эффективном / патологическом общении.

*Кооперативно-актуализаторский* подтип речевого поведения отражает высший уровень коммуникативной компетенции человека по способности к речевой кооперации. В этом случае говорящий руководствуется основным принципом, который можно определить, как *стремление поставить себя на точку зрения собеседника*, взглянуть на изображаемую в речи ситуацию его глазами. Рискнем квалифицировать такой тип общения, как соответствующий основному постулату христианской морали («возлюбить ближнего своего, как самого себя»). Принципиальным отличием поведения актуализатора от конформиста выступает **установка на коммуникативного партнера**. Точнее – стремление *возбудить в себе неформальный интерес к собеседнику*, умение настроиться на его «волну».

Анализ конкретного речевого материала показал, что дискурс, соответствующий этому уровню коммуникативной компетенции тоже довольно отчетливо различается по идиостилевым особенностям. При этом критерием такой дифференциации выступает довольно сложное соотношение языкового своеобразия речевого поведения адресанта и адресата коммуникации.

– *Слушай/ я в шоке/ мне не приходит утверждение!*

– *Ну/ ты подожди// Рано паниковать// Оно не сразу приходит// Ирка вон/ целый год ждала// А сейчас и вовсе/ в ВАКе там сейчас/ все меняется//*

– *Ой/ не знаю// У меня всегда все не по-людски// Всем приходит/ а меня могут не утвердить//*

– *Да нет// Так не бывает// Успокойся// Ты уже кандидат// Степень не ВАК/ а совет присуждает//*

– *Ты думаешь?..*

– *Ну хочешь/ я позвоню в ВАК?// Я спрошу у О.Б. телефон...*

Представленные выше разновидности речевого поведения свойственны практически всем людям. Каждый из нас в различных коммуникативных ситуациях может демонстрировать конфликтность, центрацию, подниматься до высот актуализации и т.п.

Как уже было сказано, крайняя форма проявления конфликтности находит выражение в агрессии. В основе коммуникативного конфликта лежит речевая агрессия. Рассмотрим более детально этот феномен межличностного взаимодействия и общения.

4.2. Психолингвистическая агрессология

## Мат это способ выживания в экстремальных условиях.

*Народная мудрость*

## Термин агрессия в систему наук о человеке, видимо, пришел из военно-политического дискурса. Он происходит от латинского aggressio – нападение. Тема агрессии, агрессивности сейчас приобретает особую актуальность и, если так можно выразиться – гражданское звучание. Поиски оптимальных моделей эффективного взаимодействия людей в цивилизованном обществе необходимо начинать с понимания природы деструктивных, конфликтных социальных ситуаций. В разработке этой проблемы объединены усилия представители разных наук – философии, психологии, социологии, филологии, медицины и т.п. Результаты их исследований образуют своеобразную междисциплинарную научную область агрессологию.

Агрессия давно и плодотворно исследуется в нашей и зарубежной науке как феномен социальной психологии. Обычно ее определяют как «поведение, направленное на причинение вреда или ущерба другому живому существу, имеющему все основания избегать подобного с собой обращения» [Бэрон, Ричардсон 1997: 53]. К настоящему времени в отечественной и зарубежной психологии проблема агрессии – одна из остродискуссионных; ей посвящено много книг и статей, она исследуется в русле различных теоретических направлений и школ. Не имея возможности полного и всестороннего обзора, отсылаем читателя к работам реферативного характера (см., например: [Антонян 1995; Бандура 2000; Берковиц 2001; Бэрон, Ричардсон 1997; Реан 1996; Румянцева 1991]).

С точки зрения эволюционно-генетического подхода агрессия – биологически целесообразная форма поведения, которая способствовала выживанию и приспособлению вида в постоянной борьбе за существования, в результате чего совершенствовались его психолого-биологические свойства (см.: [Реан 1996]). Однако в современном обществе она становится источником зла, обид, преступлений и войн – ущерба, который причиняет один человек другому. Проявления агрессии противоречат основным нравственно-этическим постулатам, на которых зиждется наша цивилизация. По словам выдающегося этолога 20-го века К. Лоренца, «внутривидовой отбор в далекой древности снабдил человека определенной мерой агрессивности, для которой он не находит адекватного выхода при современной организации общества» [Лоренц 1994: 239].

Объяснение генетических причин возникновения агрессии дает классический психоанализ. При этом авторы реферативных обзоров по интересующей нас проблеме обычно ограничиваются обращением к концепции З. Фрейда, который выводит агрессию и агрессивность из действия одного из основных инстинктов человека – танатоса – инстинкта смерти и разрушения, который, наряду с другим противоположно заряженным инстинктом жизни – эросом, – управляет поведением человека. По нашему глубокому убеждению, гораздо в большей степени природу агрессии человека объясняет концепция другого, уже упоминавшегося на страницах книги, классика психоанализа – Альфреда Адлера.

Причиной появления у человека агрессивности, как черты характера, по мнению Адлера, в действии «комплекса неполноценности», который становится источником внутреннего конфликта, психологического дискомфорта. Преодоление комплекса неполноценности иногда идет по пути самоутверждения за счет другого, когда фрустрирование другого человека (унижение, оскорбление, угроза, демонстрация ему ущербности) становится способом достижения чувства социальной полноценности, компетентности. Вот здесь-то и кроются корни агрессивного поведения: доставляя другому физический и психологический вред, страдания, закоплексованный индивид возвышает себя, испытывает ощущение превосходства. В своих крайних формах подобного рода психологическая ущербность приводит личность к садизму. В менее выраженных проявлениях комплекс неполноценности становится причиной возникновения агрессивных черт характера личности (подробнее см.: [Адлер 2000]).

Концепция А. Адлера, по нашему глубокому убеждению, позволяет не только лучше понять психологические особенности агрессии, но и природу межличностной суггестии вообще.

Кроме прочего, основные положения индивидуальной психологии Адлера очень хорошо согласуются с широко популярной в западной и отечественной психологии теорией «фрустрации – агрессии», которую неоднократно безуспешно пытались сдать в архив. Впервые основные положения теории фрустрации были изложены в середине тридцатых годов 20-го столетия группой американских психологов Дж. Доллардом, Н. Миллером и др. Суть концепции в следующем. Агрессия, агрессивные действия человека есть своего рода защитная реакция психики, способ разрядки, избавления от внутреннего напряжения. Агрессии предшествует состояние фрустрации – психологический дискомфорт, возникающий в ситуации невозможности достижения какой-либо цели, желания и т.п. Фрустрация создает напряжение, длительное переживание которого несет в себе угрозу для психического здоровья. Чтобы уменьшить эту опасность, необходима аффективная разрядка, «выпускание пара», то, что древние греки называли термином «катарсис». Одним из способов подобной разрядки может служить агрессивное поведение, направленное на источник фрустрации.

Приведем два примера. 1. Пенсионер приходит в сбербанк за пенсией и слышит от кассира: «Нет денег». 2. Жена случайно в кармане пиджака мужа обнаруживает записку любовницы.

И в том и в другом случае обе личности оказываются глубоко фрустрированными. И фрустрация может побудить их на агрессивные действия, будь то агрессия речевая или физическая. Агрессивные действия, которые могут возникнуть в описанных (и подобных описанным) ситуациях, есть способ катартической разрядки, средство предохранения психики от «короткого замыкания», перегрева.

В свете теории Адлера фрустрация – состояние, в котором обостряется чувство неполноценности, социальной ущербности. Потому агрессия здесь становится способом восстановить утраченное ощущение превосходства, стремление снизить обидчика, самоутвердиться за его счет. Если же это не возможно, то самоутверждение может быть реализовано путем смещения агрессии, т.е. перенос агрессивного действия с фрустратора на другой живой (и даже – неживой) объект. Иногда подобный перенос может привести к аутоагрессии, когда объектом агрессии становится сам фрустрированный субъект.

Теория фрустрации может быть принята в качестве рабочей концепции с учетом некоторых замечаний, высказанных ее критиками. Как совершенно справедливо писал Л. Берковиц, фрустрация становится причиной возникновения главным образом эмоциональной, аффективной агрессии, которую следует считать ядерным видом этого психологического явления (см.: [Берковиц 2001]). Кстати сказать, именно этот вид агрессии наиболее ярко представлен и в межличностной коммуникации. На ее периферии находятся и другие агрессивные проявления. Когда боксер ведет поединок на ринге или киллер наводит винтовку на свою жертву, – это агрессивные действия, которым не предшествует (или почти не предшествует) состояние фрустрации. То же можно сказать о прокуроре, который, обвиняя убийцу, требует для него смертного приговора, или о летчике, который, выполняя приказ, сбрасывает смертоносный груз на мирный город… Итак, не всякая агрессия обусловлена фрустрацией.

Другая еще более существенная для теории речевого воздействия поправка к концепции «фрустрация – агрессия» может быть сформулирована иначе: не всякий человек в ситуации фрустрации проявляет агрессию. Детально этот вопрос рассматривает А. Бандура [2000].

В этой связи очень показательны эксперименты ученого с его знаменитой куклой Бобо, большой, в рост ребенка резиновой надувной куклой.

Суть эксперимента в следующем. Ребенок дошкольного возраста играет в комнате, смежной с другой комнатой, где находится множество игрушек, в числе которых – кукла Бобо. На его глазах в комнату с игрушками заходит ассистент экспериментатора и деревянным молотком начинает лупить куклу, приговаривая всевозможные бранные слова. Потом взрослый уходит.

Ребенка фрустрируют: предположим, ему запрещают смотреть мультфильм. Оставленный в одиночестве, он идет в соседнюю комнату и снимает напряжение, повторяя действия взрослого: тоже лупит куклу.

Если же ребенок не имеет возможности наблюдать агрессивные действия, то даже в состоянии фрустрации он не проявляет агрессии: расстраивается, успокаивается и продолжает играть (подробнее см.: [Бэрон, Ричардсон 1997]).

Ученый утверждает, что, несмотря на то, что агрессия обусловлена биологическими факторами эволюции и генетически наследуется человеком, ее проявления зависят от социальной среды обитания личности. Особое значение здесь имеет воспитание, сформированные в результате накопления социального опыта этические представления, стереотипы поведения в разных (и в том числе конфликтных) ситуациях социального взаимодействия. Кроме семейного воспитания, здесь определенную роль играет окружение сверстников, и, что не маловажно, масс-медиа. Потому в одной и той же ситуации фрустрации один индивид может полезть в драку, другой – ограничится средствами вербальной агрессии, третий – постарается уйти от конфликта.

Подытоживая сказанное можно констатировать, что поступок, действие можно считать агрессивным, если (1) оно имеет целенаправленный (злонаправленный) характер причинения вреда жертве, (2) оно направлено на живое существо, которое (3) не желает подробного с собой обращения.

При этом:

1) агрессия является результатом внутривидовой эволюции живых существ;

2) она связана со стремлением к преодолению чувства неполноценности, к достижению ощущения превосходства путем самоутверждения за счет партнера по социальному взаимодействию;

3) в своем ядерном виде она выглядит как способ защиты психики от «перегрева» в ситуации фрустрации путем «выпускания пара», катартической разрядки;

4) проявление / непроявление агрессии зависит и от социальных факторов (влияние семьи, улицы, друзей, масс-медиа и т.п.).

Агрессия представляет собой форму отрицательного воздействия, но действие даже прямой агрессия протекает на помимовольном, иррациональном уровне общения. Агрессия как психологический феномен – явление, которое связано с эмоциональной сферой, с областью бессознательных импульсов. Именно поэтому она являет собой яркое проявление суггестивного влияния.

Перейдем, наконец, к предмету нашего анализа – речевой агрессии. Прежде подчеркнем предпочтение именно этому термину: не вербальная, а именно речевая, ибо в реальной коммуникации агрессия может выражаться не только средствами языка. Дадим рабочее определение термина.

Речевая агрессия – целенаправленное коммуникативное действие, ориентированное на то, чтобы вызвать негативное эмоционально-психологическое состояние (страх, фрустрацию и т.п.) у объекта речевого воздействия.

Психолингвистика делает лишь первые шаги в изучении интересующего нас феномена (см.: [Агрессия в языке … 2004; Речевая агрессия … 2005; Седов 2007а]).

Обычно речевая агрессия проявляется в коммуникативных конфликтах – столкновениях между участниками коммуникативного взаимодействия. Разнообразие форм выражения речевой агрессии зависит от многих факторов, к числу которых следует отнести и жанрово-ролевые особенности конфликтной коммуникативной ситуации, и индивидуально-коммуникативные черты портретов языковых личностей, участников конфликта и мн. др. (подробнее см.: [Горелов, Седов 2010: 148-176]).

Опираясь на собранный нами обширный материал повседневной коммуникации, а также учитывая опыт описания агрессии психологами, мы предлагаем классификацию видов речевой агрессии, которая включает в себя одиннадцать бинарных оппозиций.

1. Вербальная / невербальная.

Здесь критерием разграничения выступает природа знаковых средств выражения речевой агрессии. К числу невербальных форм прежде всего нужно отнести жесты. У каждой культуры (см.: [Жельвис 1997; Крейдлин 2000; Стернин 2001]) существует своя система оскорбительных, угрожающих, иронических и т.п. жестов. Сюда же относится агрессивное молчание (угрожающее, ироническое, протестующее и т.п.).

2. Прямая / косвенная (непрямая).

Подобное различение дается практически во всех работах по социальной психологии. Прямая (она же – явная) речевая агрессия – результат коммуникативного акта, иллокуция которого содержит открытую, очевидную враждебность. Это ядерные виды проявления речевой агрессии: оскорбления, угрозы, злопожелания (иногда содержащие табуированную лексику).

*– Ты просто свинья/ скотина безмозглая!*

*– Закрой свою паганую пасть/ ублюдок!*

Согласно определению специалиста по непрямой коммуникации В.В. Дементьева, непрямая коммуникация – «содержательно осложненная коммуникация, в которой понимание высказывания включает смыслы, не содержащиеся в собственно высказывании, и требует дополнительных интерпретативных усилий со стороны адресата, будучи несводимой к простому узнаванию (идентификации) знака» [Дементьев 2001: 3]. Непрямая (косвенная, неявная, скрытая) речевая агрессия содержится в речевом акте, негативная иллокуция которого не вытекает из суммарного значения входящих в высказывание компонентов. Наиболее очевидно подобный тип воздействия проявляется в речевых жанрах (актах, субжанрах) колкости и насмешки, иллокутивная сила которых зависит от игры пресуппозициями. Покажем на примерах.

Пресуппозиция: женщина (А) средних лет в гостях у подруги (Б), которая только что сделала ремонт.

Б – *Ну/ как у нас теперь?*

А – *Ты знаешь/ хуже не стало…*

Одним из наиболее распространенных способов выражения косвенной агрессии является ирония, на основе которой обычно строится насмешка. Приведем пример.

Разговор мужа с женой.

Ж *– Что-то устала я!*

М *– Еще бы/ ты у нас труженица// Мыслимо ли дело/ всех подружек обежать/ всех по телефону обсудить!*

3. Инструментальная / неинструментальная.

Эта дифференциация также достаточно часто присутствует в классификациях психологов. Иногда различают агрессию «обусловленную раздражителем» и «обусловленную побуждением».

Неинструментальная агрессия – это агрессия ради агрессии, так сказать, агрессия в ее чистом виде. Она служит задачам катартической разрядки за счет коммуникативного партнера и обычно имеет аффективный характер.

– *Пошел ты к чертовой матери! Идиот!*

*– Ну/ ты дурак/ придурок/ скот безрогий!*

Инструментальная агрессия в коммуникативном акте, кроме иллокуции враждебной, содержит еще и стремление к достижению какой-либо иной цели.

Ситуация в кафе. Посетители, молодые люди, не уходят, несмотря на время закрытия кафе. Официантка.

*– Вы уйдете/ наконец/ или мне милицию вызвать!*

Общаются подростки.

*– Заткнись/ Щас в глаз получишь!*

В приведенных примерах угроза сочетается с интенцией достижения иной цели.

4. Инициативная / реактивная.

Речевая агрессия может быть средством как нападения, так и защиты. В первом случае мы имеем дело с агрессией, которая выступает как бы агрессией первого порядка, реакцией на фрустрогенный фактор. Примеры.

Дети смотрят телевизор. Входит мать (женщина сорокалетнего возраста).

*– Что вы тут за дебилизм смотрите! Целыми днями торчите у ящика/ как придурки!*

Преподаватель. На лекции.

*– Долго вы будете мне мешать/ своей болтовней!*

Реактивная агрессия обычно выступает в качестве агрессии второго порядка и выполняет функцию защиты от агрессора (реального или мнимого). Принцип, по которому строится сценарий реактивной агрессии, можно было бы сокращенно обозначить, как «сам дурак». Покажем на примерах.

Разговор преподавателей.

*– Ты мне кажется/ не совсем понимаешь сложности ситуации//*

*– Ну конечно/ ты понимаешь/ а я нет// И вообще/ ты у нас самый умный!*

Муж жене, разговаривающей по телефону.

*– Ну/ сколько можно чепухой заниматься!?*

*– Сам ты идиот!*

5. Активная / пассивная.

Вслед за А. Бассом (см.: [Бэрон, Ричардсон 1997]) мы выделяем активную и пассивную разновидности речевой агрессии. Подобное членение очень напоминает вышеприведенную диаду – инициативная / реактивная. Однако здесь есть существенные отличия. Реактивная агрессия – это агрессия на агрессию; пассивная – агрессия методом прекращения контакта или демонстрация нежелания в него вступать. Молчание – крайняя форма пассивной речевой агрессии.

Примеры активной речевой агрессии мы приводить не будем: большинство вышеприведенных иллюстраций – суть активная речевая агрессия. Пассивная речевая агрессия демонстрирует принцип – «оставьте меня в покое».

Разговор вузовских преподавателей, у которых дружеские отношения и в то же время по службе они находятся в отношениях «начальник – подчиненный».

*– Ты можешь нормально объяснить!?*

*– Слушай/ я ничего объяснять не собираюсь// И вообще оставь меня в покое!*

Разновидностью реактивной агрессии, видимо, следует считать так называемый коммуникативный саботаж, который обычно проявляется в блокировании вопросно-ответной коммуникации методом ответа вопросом на вопрос (см.: [Николаева 1990]). Приведем примеры.

В магазине.

*– Почем этот сыр?*

*– А у вас что/ глаз нет?*

6. Непосредственная / опосредованная.

Эту оппозицию можно выделить на основании характера коммуникативного контакта. Вид непосредственной речевой агрессии протекает в рамках речевого акта, в котором коммуниканты находятся в одном пространстве и времени. Опосредованной агрессией можно считать речевое воздействие, осуществляемое в разных хронотопах. К типу непосредственной речевой агрессии можно отнести все описанные выше разновидности интересующего нас коммуникативного феномена. Опосредованная агрессия проявляется в виде заглазных осуждений и обсуждений, распространения сплетен, унижающих человека, клеветы и т.п. По тому, что подобные речевые действия направлены на вред, ущерб, их можно отнести к особой разновидности речевой агрессии.

7. Спонтанная / подготовленная.

Критерием дифференциации в этом случае выступает своеобразие процесса порождения высказывания. Спонтанная агрессия проявляется в рамках речевого акта, где мотив и коммуникативное намерение реализуется практически одновременно с их словесным выражением. Как правило, это мгновенная агрессивная реакция на фрустрагенный фактор.

Жена мужу, разбившему чашку.

*– Что ты наделал/ придурок!*

Разговор подростков.

*– Иди на хрен! Дурак!*

Подготовленная агрессия возникает в результате «спланированной акции». Иногда она становится выражением интенции, коммуникативного намерения, которое оформилось во фрустрированном сознании в течение бессонной ночи, иногда – на протяжении еще более длительного временного отрезка. Наши опросы потенциальных агрессоров показали, что довольно часто, к примеру сказать, колкость языковая личность произносит не спонтанно, а подает как «домашнюю заготовку». Например.

Разговор двух научных сотрудников А и Б (Пресуппозиция: один из них (А) издает серийные сборники статей, в один из которых был приглашен Б, но статью во время не сдал).

А – *Что-то я давненько не видел/ Ваших публикаций// По-моему Б. умер как ученый//*

8. Эмоциональная / рациональная.

В этой бинарной оппозиции маркированным членом является рациональная агрессия. Основной принцип дифференциации – наличие / отсутствие в речевом действии рационального начала.

Как мы уже отмечали, эмоциональная агрессия относится к ядерному виду изучаемого речевого феномена. Обычно она проявляется в рамках спонтанного речевого акта. Реже эмоциональное речевое действие использует полную, развернутую модель формирования речи. Эмоционально-агрессивные речевые действия обычно имеют характер аффекта.

– *Ты м…к! Иди ты/ к чертовой матери!*

Рациональная агрессия может быть спонтанной, но чаще это заранее спланированное речевое выступление. Как правило, она находит выражение в разного рода непрямых формах воздействия: колкостях, шутках, иронии. Но, разумеется, не всегда. Основной признак рациональной агрессии заключается в стремлении говорящего на осознанном уровне учитывать при достижении перлокутивного эффекта особенностей коммуникативной ситуации и личностных свойств адресата речи. В некоторых случаях говорящий-агрессор осознанно отдает предпочтение именно аффективным грубым приемам воздействия. Пример.

В кафе. К столику, за которым сидят прилично одетые молодые люди, пытается подсесть посетитель «бомжеватого» вида.

*– Мужик/ отсядь// Вон столик свободный// Ты не понял// Иди отсюда на х..!*

9. Направленная на адресата / на предмет речи.

В рамках речевого акта объектом агрессии может быть как адресат, так и тот, о котором идет речь, предмет речи. Во втором случае объект агрессии может даже отсутствовать в коммуникативной ситуации. Проще говоря, проявление агрессии может выглядеть, как *«Ты дурак», «Сейчас ударю»*, а может *«Он дурак», «Я его сейчас ударю»*. Второй вид агрессии обычно широко представлен в средствах массовой коммуникации (особенно печатных), о чем у нас еще пойдет речь впереди.

10. Сильная / слабая.

Выделение этой оппозиции необходимо для измерения перлокутивного эффекта агрессивного действия. Сильная агрессия становится результатом речевого акта, способного повлиять на изменение эмоционального состояния коммуникативного партнера, вызвать у него сильную фрустрацию, чувство унижения, страха и т.п.

Разговор подростков.

*– Заткнись урод! Щас жбан расколю!*

При этом интенсивность речевого воздействия не всегда зависит напрямую от грубости, «выпрямленности» речевого акта. В некоторых случаях эффект сильной фрустрации может стать следствием ядовитой шутки или колкости.

Из разговора женщин.

*– Представляешь/ N – змея! Захожу на кафедру/ а она мне сладенько так/ Ой Х/ как вы плохо выглядите сегодня! Вы плохо себя чувствуете? Прям настроение испортила! До сих пор осадок какой-то!*

Люди, вступающие в коммуникативные отношения, отличаются друг от друга особенностями характера, мироощущения, мировоззрения и т.п. Неодинаковость индивидов, разнообразие трактовок и точек зрения на одно и то же явление и мн. др. – все это становится причиной разного рода конфликтов. При этом не все конфликты есть проявления враждебности, засоряющей коммуникативное пространство. Столкновение мнений, отстаивание правоты своих убеждений часто приводит к рождению нового, к творческим инсайтам и т.п.

По нашему глубокому убеждению, в небольших дозах – в виде легкой иронии, шутки, дружеских розыгрышей и т.д. – агрессия не ухудшает, а улучшает коммуникативный климат. Позволим себе гастрономическое сравнение: легкую агрессию можно уподобить горчице к мясу или горьковатому привкусу пива. Легкую агрессию можно также уподобить феномену языковой игры: на первый взгляд, языковая игра расшатывает систему языка, на самом же деле укрепляет эту систему. Подобно этому шутка, ирония и т.д. могут не ослабить, а укрепить дружеские и семейные отношения. Небольшой субстрат агрессии в общении может стать противоядием от приторности, лицемерия и ханжества.

Вышеприведенные рассуждения побуждают нас выделить еще одну, последнюю, бинарную оппозицию.

11. Враждебная / невраждебная.

Разумеется, ядерной формой исследуемого речевого феномена следует считать агрессию враждебную. Именно она представлена во всех данных выше иллюстрациях.

Агрессия невраждебная чаще всего присутствует в неофициальном дружеском общении, чаще всего – мужском, но не только. Она похожа на шутливые (иногда очень ощутимые) тумаки, толчки и удары, которыми в шутку обмениваются здоровые и жизнерадостные молодые люди. Потому невраждебная речевая агрессия – показатель психологического здоровья, если угодно – нормальности отношений, которые связывают друзей.

Здоровые дружеские отношения отражают особое жизнеутверждающее мироощущение коллектива, которое М.М. Бахтин назвал карнавальным. Это особое состояние, по своей тональности, смысловому наполнению противоположное официально-тоталитарному единомыслию. Оно несет в себе оптимизм народно-смехового мировосприятия, «освобождение от господствующей правды существующего строя, временную отмену всех иерархических отношений, привилегий, норм и запретов», и реализуется в «особой форме вольного фамильярного контакта между людьми» [Бахтин 1990: 15], где «создается особый идеально-реальный тип общения между людьми, невозможный в обычной жизни. Это вольный фамильярно-площадной контакт между людьми, не знающий никаких дистанций между ними» [там же: 21-22].

Именно таким мироощущением пронизано неофициальное дружеское общение, в котором можно услышать как бы агрессивные речевые выступления: инвективы, посылы с упоминанием «непристойных» частей тела, злопожелания, угрозы и т.п. Невраждебная агрессия – это агрессия лишь по форме. При всех признаках агрессивности основная интенция речевого акта не содержит стремления принести вред, ущерб собеседнику. Примеры.

Разговор в бане. В предбаннике общаются несколько тридцатилетних мужчин. Заходит опоздавший член компании.

– *Привет/ охломоны!*

*– Салют/ долб…б!*

Общаются девушки-студентки.

*– Ну ты/ балда! Хватит учебник грызть! Пошли пивка попьем!*

Все выделенные нами разновидности речевой агрессии как способы воздействия в коммуникации можно представить в виде поля с ядром, где будут располагаться наиболее очевидные формы проявления агрессивности, и периферии, где исконная иллокуция описываемого явления несколько ослаблена. Так, к ядерным видам речевой агрессии следует отнести прямую, неинструментальную, инициативную, активную, непосредственную, спонтанную, эмоциональную, сильную, враждебную. Соответственно, к области периферии отойдут непрямая, инструментальная, реактивная, пассивная, опосредованная, подготовленная, рациональная, слабая, невраждебная.

Обобщим все описанные выше разновидности речевой агрессии в сводной таблице 3.

Таблица 3

**Формы проявления речевой агрессии**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| №п/п | Виды речевой агрессии | Критерий дифференциации |
| 1. | Вербальная / невербальная | Способ знакового выражения |
| 2. | Прямая / непрямая | Степень косвенности речевого акта |
| 3. | Инструментальная / неинструментальная | Наличие/отсутствие дополнительных иллокуций |
| 4. | Инициативная / реактивная | Цель речевого акта: нападение/защита |
| 5. | Активная / пассивная | Степень активности речевого акта |
| 6. | Непосредственная / опосредованная | Характер речевого контакта |
| 7. | Спонтанная / подготовленная | Своеобразие модели речепорождения |
| 8. | Эмоциональная / рациональная | Присутствие/отсутствие рационального начала |
| 9. | Направленная на адресата / направленная на предмет речи | Характер направленности иллокуции |
| 10. | Сильная / слабая | По интенсивности воздействия |
| 11. | Враждебная / невраждебная | Наличие/отсутствие иллокуции враждебности |

Агрессия по-разному проявляется в разных видах дискурса. Сейчас социальная психолингвистика и социология речи все больше обращают внимание на агрессию в повседневной коммуникации. Разговорное бытовое общение – то коммуникативное пространство, где сосуществуют все виды диссонансного взаимодействие людей.

Однако, как это ни парадоксально, первоначальный интерес к речевой агрессии в неолингвистике был вызван работами по изучению политического дискурса (см.: [Енина 1999, Шейгал 1999]). Впрочем, в этом есть и определенная логика: присутствие агрессивных речевых проявлений в публичной официальной речи политиков невольно заставляет задуматься об аналогичных формах воздействия в иных коммуникативных сферах. Для наглядной иллюстрации проявления агрессии в политическом дискурсе приведем политические лозунги 90-х годов, которые стали предметом исследования в кандидатской диссертации Л.В. Ениной [1999].

*Горбачев не президент, а диктатор!;* *Сегодня мы с плакатом, завтра — с автоматом!; Ельцин предал Россию!; Демократы — дерьмократы!; Чубайс, Немцов, Кириенко — сионисты!; Ельцин-кровосос! Иди ты в отставку!; Будь проклят в веках род, давший России шестерку оборотней!; Долой банду Ельцина!; Буржуев — в газовые камеры!*; *Буржуев — в Освенцим!*; *Хорошая буржуазия — мертвая буржуазия! Инородцев вон из России!*; *Чернокожие, убирайтесь из Москвы!*; *Жиды — вон в Израиль!*; *Воров-правителей — на нары!*; *Чубайса — в Лефортово!*; *Государственных жуликов на Соловки!*; *Нары и баланду — нашему гаранту!; Долой сионизм в эфире!*; *Сионистского быка — на российскую бойню!; Военных преступников, навязавших войну — к ответу! и т.п.*

Огромный простор для проявления речевой агрессии представляет дискурс средств массовой коммуникации. Враждебностью наполнены страницы газет, она льется с экранов телевизоров и т.п. Агрессивные высказывания в прессе зачастую становятся причиной судебных разбирательств.

Приметой печатных СМИ становится то, что объектом агрессии в них выступает не адресат коммуникации, а герой, изображенный в дискурсе. Формы и способы выражения агрессии здесь зависят, с одной стороны, от индивидуальных особенностей идиостиля автора, но, с другой, в еще большей степени – от того направления, к которому принадлежит тот или иной орган печати.

В большом и интересном исследовании Е.В. Власовой, выполненном под руководством автора книги, был проведен сопоставительный анализ форм речевой агрессии в советской и германской прессе 30-х и 90-х годов. Первым парадоксальным, на первый взгляд результатом стал факт сходства агрессивных проявлений советских газет и прессы Третьего Райха. Вывод напрашивается один: тоталитарные режимы используют СМИ и, в частности, прессу в целях подавления инакомыслия, борьбы с политическими противниками, широко привлекая для достижения своих целей форм прямой агрессии, направленной на предмет речи. Приведем примеры заголовков в газете «Правда» 30-х годов.

*Прожженный, матерый шпион и вдохновитель заговора Иуда Троцкий; Циничные признания бандита Троцкого; Рыков – злодей с большой дороги* (П 05.03.38); *Троцкий – враг человечества и демократии* (П 30.01.37); *Злобный враг партии и народа Рыков; Врагам народа житья не дадим!* (П 14.06.37); *Трепещите враги народа!* (П 01.12.35); *Найдем врага в любой норе* (П 14.03.38); *Не дадим пощады врагу! Врагу народа – Троцкому не уйти от нашего суда! Троцкизм на службе у поджигателей войны!* (П 01.08.38); *Руки троцкистов – в крови рабочих! Проклятье подлым двурушникам, террористам, предателям страны социализма!* (П 19.08.36); *Вечное проклятье главному организатору фашистской банды – Иуде-Троцкому!* (П 22.08.36); *Проклятье врагам!* (П 27.12.36); *Проклятье троцкистской банде! Смерть Зиновьеву, Каменеву и их подлой своре!* (П 22.08.36); *Злодеи пойманы с поличным. Смерть бандитам!* (П 03.03.38); *Смерть мерзавцам-предателям* (П 11.03.38); *Смерть душителям колхозного крестьянства!* (П 10.03.38); *Собакам – собачья смерть! Расстрелять взбесившихся троцкистских собак!* (П 29.01.37); *За шпионаж и измену Родине – расстрел! Шпионов, презренных слуг фашизма, изменников Родине – расстрелять! Добьем кулака и его агентуру!* (П 27.03.33); *Беспощадно громить и корчевать троцкистско-правых шпионов!* (П 28.04.33).

Другой интересный вывод, к которому пришел исследователь, возник на основе сопоставления проявлений агрессии в газетах 30-х годов и современной печати. Он заключается в том, что газеты лево-экстремистского толка (представляющие КПРФ, ЛДПР и т.п.) в значительной мере сохраняют риторику прессы тоталитарного государства. Здесь также можно встретить прямые угрозы, оскорбления и т.п. В демократически ориентированной прессе подобных форм проявления речевого воздействия практически нет. Агрессия здесь присутствует в неявных, скрытых формах насмешки, иронии и т.п.

Больший интерес представляет речь наиболее агрессивной части общества – подростков (см.: [Щербинина 2004]). В диссертационном исследовании Ю.В. Щербининой можно найти подробный анализ форм проявлений вербальной агрессии в школьной речевой среде. Примеры высказываний подростков:

*"Ты-дурак-идиот-ты-мне-надоел-пошел-вон-отсюда!!!" "У! Виноградов! Дурак! Урод!" (XIII); "Кончай гудеть/ я сказал! Ну, все!!! Убирайся, ур-р-род!!!" "Чего он ко мне лезет?! Надоел!.. Со своей рожей тупой”.*

Особый аспект исследования речевой агрессии в детском дискурсе – степень агрессивности подростков, принадлежащих к разным социальным слоям. Современные социально-педагогические исследования (см.: [Семенюк 1998]) показывают определенную зависимость между уровнем дохода родителей и мерой агрессивности в поведении школьников: чем ниже уровень жизни, тем выше уровень агрессивности. Выявленные закономерности дали основание Л.М. Семенюк констатировать более высокую меру агрессивности в речевом поведении сельских школьников, по сравнению с их городскими сверстниками.

Результаты исследования Л.В. Кривощековой, которое было выполнено под нашим руководством, заставляют нас не согласиться с приведенным выше утверждением. Данные, полученные в ходе серии экспериментов, позволяют говорить о меньшей агрессивности сельских детей. Причиной этого следует считать и отличия в образе жизни сельских подростков, и соблюдение в деревенских семьях определенных патриархальных этических норм поведении и др. (см.: Речевая агрессия … 2004).

Говоря о речевой агрессии, нельзя не затронуть проблемы обсценных сфер коммуникации. Особого упоминания в этой связи заслуживают необыкновенно яркие работы В.И. Жельвиса, который много лет занимается исследованием табуированной области речевого общения, сквернословия в разных языках и культурах (см.: [Жельвис 1997])[[2]](#footnote-3). По мнению Жельвиса, использование матерной лексики и фразеологии «самым тесным образом связано с проблемами эмоциональной разрядки и, следовательно, так называемого *катарсиса*» [там же: 29]. В этом смысле агрессивная функция сквернословия очень хорошо сочетается с рассматриваемой выше теорией «фрустрация – агрессия». Усилению эмоциональной выразительности матерных употреблений, с одной стороны, а оскорбляющей, разрушительной силы – с другой, способствует «взлом табу». «В результате взламывания с помощью обсценной лексики социальных табу, – пишет Жельвис, – инвектант и его реципиент обнаруживают себя в атмосфере попранной гармонии окружающего мира, созданной именно за счет сознания того, что в этот момент они присутствуют при серьезном нарушении норм, которые сами обычно признают» [там же: 32].

Исследование диссонирующих форм общения не должно ограничиваться решением задач дескриптивно-эмпирических. Практическая психология, теория коммуникации, неориторика должны искать как пути преодоления агрессии в коммуникативном конфликте, так и методы диагностики и перепрограммирования агрессивных черт коммуникативного характера. В той или иной мере агрессия в коммуникативном континууме современного общества будет присутствовать всегда. И хотя полностью искоренить ее не представляется возможным, необходимо стремиться уменьшить ее объем. Решение подобной задачи – одна из гуманитарных миссий современной суггестивной психолингвистики.

3.3. ССОРА – речевой жанр конфликтного общения

*Анекдот*

*– Гражданка Петрова, – говорит судья, – почему вы ударили мужа утюгом по голове?*

*– Из-за того, что он не соглашался с тем, что у меня покладистый характер ...*

Центральным конфликтным проявлением повседневного дискурса справедливо считается коммуникативная ситуация, называемая ссорой. Ей соответствует речевой жанр *ссора*, который представляет собой модель типового речевого поведения в межличностном социально-психологическом конфликте.

По своим прагмалингвистическим характеристикам *ссора* – многоактный (комплексный) диалогический жанр, представляющий собой нежесткий сценарий коммуникативного взаимодействия двух коммуникантов. В подавляющем большинстве случаев ссора возникает в рамках устного неофициального, личностно-ориентированного дискурса. А потому ее можно квалифицировать как первичный, нериторический жанр общения, который располагается на низовых помимовольных уровнях континуума повседневной коммуникации, воплощающих в себе то, что М.М. Бахтин называл жизненной (житейской) идеологией. Именно поэтому ядерной формой этого речевого жанра выступает *бытовая ссора.* Правила протекания бытового коммуникативного конфликта (выражением которого становится ссора) имеют характерную этнокультурологическую специфику; они усваиваются носителями языка на бессознательном уровне вместе с системой родного языка.

А. Вежбицка дает следующее описание ссоры в системе семантических примитивов:

«знаю, что ты думаешь о Z нечто другое, чем я

говорю: ты думаешь плохо

говорю это, потому что хочу, чтобы ты сказал, что ты говорил плохо» [Вежбицка 1997: 109]

Психологический механизм ссоры достаточно прост. Ссоре предшествует состояние фрустрации (психологический дискомфорт, который возникает у человека в ситуации невозможности достижения какой-либо цели), переживаемое одним из участников интерактивного взаимодействия. Фрустрация проявляется в виде чувства неудовольствия, обиды, возмущения, раздражения и т.д., которые становятся причиной негативно окрашенного внутреннего напряжения, предполагающего разрядку в виде аффективного “выпускания пара”. Словесные уколы, которые наносит фрустрированный коммуникант, есть не что иное, как стремление разрядиться, снять стресс. Такая разрядка напоминает в миниатюре то, что древние греки называли словом “катарсис” – душевное очищение. Однако в ссоре катарсис достигается при помощи речевой агрессии, которая направлена на источник фрустрации (фрустратора), т.е. собеседника. Естественно, такое нападение стимулирует ответный выпад, происходит цепная реакция – ссора разгорается.

В качестве предварительной иллюстрации приведем начало реальной супружеской ссоры.

Жена.– *Ты не мог бы / мусор вынести?*

Муж.– *Вечно ты мне заниматься не даешь!*

Ж.– *От твоих занятий – толку нет/ только бумагу переводишь!*

М.– *Это ты забросила науку!// Чтобы я тоже квалификацию потерял/ этого ты хочешь?*

Ж*.– А из-за чего я/ заниматься перестала?// Если бы ты/ по хозяйству/ помогал мне!..*

М.– *Наше хозяйство/ не такое уж большое дело!*

Ж.– *Ты им не занимаешься/ потому так считаешь!...*

Интеракция, составляющая основу жанра ссоры, строится по принципу симметричного, статусно равноправного взаимодействия. Важная предпосылка возникновения ссоры – социально-психологическая близость коммуникантов. Участники ссоры – люди, как правило, хорошо знакомые. Ссориться можно с другом/подругой, братом/сестрой, одноклассником/одноклассницей, но никак не – с начальником, учителем, случайным знакомым и т.д. Если сын/дочь квалифицирует коммуникативный конфликт с родителями как ссору, значит он/она претендует на равноправность в построении отношений.

Социально-психологическая близость коммуникантов предполагает соблюдение каждым из них определенных норм взаимодействия, обязанностей и т.п. Конфликт, воплощением которого становится ссора, возникает тогда, когда, по мнению одного из собеседников, другой – не соблюдает «условия игры», ведет себя неправильно, нарушая некие этические нормы. Причина бытовой ссоры может быть самой причудливой: от супружеской измены до невымытой посуды. Особый интерес представляют ссоры на основе коммуникативных недоразумений, ибо недоразумения эти, как правило, обусловлены разницей в избранных внутрижанровых стратегиях речевого поведения. Кстати, именно этот тип конфликта более всего интересен для изучения суггестии в межличностном общении.

Психолингвистической характеристикой ссоры следует считать спонтанность протекания интеракции. Это тип коммуникации, где, пользуясь широко известной формулой Л. С. Выготского, «мысль совершается в слове». Иными словами, темы и конкретные мотивы участников общения не вполне ими осознаваемы. Процесс порождения речи реализуется таким образом, что все намеченные в психолингвистике этапы формирования высказывания здесь присутствуют симультанно.

В отличие от нейтральной болтовни, ссора имеет четко выраженную заданность, которая возникает на уровне коммуникативного намерения. В ходе порождения дискурса у обоих участников общения появляются установки на деструкцию, установки, предполагающие в коммуникативном партнере опасность, враждебность. Заданность подобного типа позволяет отнести ссору к области отрицательного воздействия – агрессии. Поэтому основным концептом, который лежит в основе речевого жанра ссоры следует считать концепт **«агрессия»**, или **«враждебность»**. Репрезентацией концепта становится речевая агрессия в самых разных ее формах и тактиках.

Речевая агрессия – разновидность агрессии, осуществляемой при помощи коммуникативно-знаковых (вербальных и невербальных) средств. Напомним, что агрессивным действие может считаться, если (1) оно имеет целенаправленный (злонаправленный) характер причинения вреда жертве, (2) оно направлено на живое существо, которое (3) не желает подробного с собой обращения. Понятно, что в ссоре находит выражение целенаправленное коммуникативное действие, направленное на то, чтобы вызвать негативное эмоционально-психологическое состояние (страх, фрустрацию, чувство вины и т.п.) у объекта речевого воздействия (см.: [Седов 2007]).

В рамках внутрижанровой интеракции ссоры можно встретить большинство видов проявления агрессии, как речевого воздействия. В повседневном персональном дискурсе речевая агрессия находит выражение в разнообразных речевых актах, которые в общем дискурсивном пространстве либо выступают в виде самостоятельных жанровых образований (субжанров), либо (чаще) становятся **внутрижанровыми тактиками**, которые определяют содержание сюжетных поворотов в развитии речевой интеракции. Мы выделили тринадцать агрессивных **субжанров (речевых актов, тактик)** – *инвектива (оскорбление), угроза, проклятье, злопожелание, отсыл, грубое прекращение коммуникативного контакта, констатация некомпетентности, возмущение, обвинение, упрек, колкость, насмешка, демонстрация обиды,* – к которым позже добавили четырнадцатую, универсальную, тактику *агрессивного молчания* (см.: [Седов 2007]). Проиллюстрируем каждую из выделенных тактик.

1.Тактика оскорбления (инвективы) обычно наблюдается в кульминационных стадиях развития ссоры. Здесь широко используется самая различная инвективная лексика: от зоосравнений до табуированных слов.

*– Ты просто свинья/ скотина безмозглая!*

2. Тактика угрозы как и тактика оскорбления обычно используется в высших по накалу страстей стадиях ссоры.

*– Если ты не закроешь свою мерзкую пасть/ в твою башку полетит эта тарелка!*

3. Тактика проклятья.

Речевой акт проклятья восходит к древнейшим формулам магических заклинаний и в этой связи может быть отнесен к фундаментальному архетипическому пласту речевого коллективного бессознательного этноса. В чистом своем виде в современной разговорной речи встречается редко. Как правило, в высказывании он сочетается субжанром инвективы. Значительно чаще подобный речевой акт можно встретить в политическом дискурсе (см.: [Енина 1999]). Приведем пример разговорного общения.

Ссора на вещевом рынке. Общаются женщины.

*– Будь ты проклята! Сволочь поганая!*

4. Тактика злопожелания (термин мы позаимствовали у Л.В. Ениной [1999]).

Как и проклятья злопожелания генетически восходят к черной магии, к древним ритуалам, модели которых широко использует повседневная коммуникация. Пример.

На даче. Жена мужу, закончившему строительство забора.

*– Это что? Каким местом ты думаешь!? Чтоб у тебя руки отсохли!*

Архаическая семантика следующей агрессивной тактики столь же древняя.

5. Тактика отсыла.

Одна из наиболее распространенных в современной русской разговорной речи. Пример.

Жена мужу.

*– Слушай/ иди ты жопу! Как ты мне надоел!*

Усиление экспрессии субжанра отсыла чаще всего происходит путем использования обсценной лексики, путем «взлома табу». Именно поэтому нецензурные выражения «Пошел ты на х…!» и «Пошел ты в п…!» в русской коммуникативной практике воспринимаются как наиболее оскорбительные.

6. Тактика грубого прерывания коммуникативного контакта.

Ссора подростков.

*– Рот закрой! Кишки простудишь!*

7. Тактика констатации некомпетентности.

Жена дочери (в присутствии отца).

*– У нашего папы/ руки из одного места растут//*

8. Тактика возмущения, как правило, используется в начале сюжетного развития ссоры; обычно она представляет собой эмоциональную (негативную) реакцию на поступок собеседника.

*– Ну/ ты даешь! Совсем что ль одурел!?*

9. Тактика насмешки чаще всего строится на использовании иронии (сарказма); она может возникать на любом повороте протекания ссоры. Однако обычно она присутствует в начале, в период возникновения конфликтной ситуации.

*– Бедняга/ оголодала// Не пойму только/ чтой-то тебя все разносит? Видать/ с голодухи// (муж жене, в ответ на ее жалобы о том, что ей некогда пообедать)*

10. Тактика колкости по семантике близка к тактике насмешки. Разница здесь в том, что колкость строится не столько на иронии, сколько на косвенном выражении интенции: в основе колкости лежит намек, подтекст.

 *(Разговор двух тридцатилетних женщин)*

*– Ну/ как я выгляжу?*

*– Выглядишь эффектно/ но лет на сорок/*

11. Тактика упрека в сценарии ссоры способна проявиться на самых разных стадиях развития сюжетного действия.

*– Ты как всегда/ забыл/ что у твоего сына день рождения//*

12. Тактика обвинения представляет собой разновидность упрека: отличие здесь – в силе негативной интенции, заложенной в высказывание.

*– Я могу сказать одно/ Ты недееспособна// Если человек/ не может донести зарплату до дома/ значит он не нормален//*

13. Тактика демонстрации обиды похожа на упрек и возмущение. Своеобразие такого поворота в том, что недовольство высказывается не по поводу какого-то действия, а по поводу речевого поведения, которое считается оскорбительным.

*– Не смей со мной разговаривать/ в таком тоне//*

14. Тактика молчания по своей семантике чаще всего передает угрозу, упрек, обвинение, демонстрацию обиды, но в зависимости от контекста может содержать самые разнообразные смысловые нюансы.

Ссора отражает нежестко организованную ситуацию социального взаимодействия коммуникантов. Это связано с тем, что, как уже говорилось выше, она протекает в рамках неофициального, бытового, эмоционально нагруженного общения. Все это дает говорящему достаточно большой простор в выборе стратегических предпочтений. **Стратегии внутрижанрового поведения** определяют общую тональность внутрижанрового общения. Они зависят от индивидуальных особенностей личностей, вступающих в общение и влияют на тактические предпочтения говорящего.

Выше мы подробно останавливались на рассмотрении трех стратегий поведения человека в коммуникативном конфликте: 1. инвективная стратегия, демонстрирующая пониженную семиотичность: коммуникативные проявления здесь становятся как бы отражением эмоционально-биологических реакций; 2. куртуазная стратегия, отличающаяся, наоборот, повышенной степенью семиотичности, тяготением к этикетизации; 3. рационально-эвристическая стратегия, опирающаяся на рассудочность, здравомыслие, заставляющее проявлять негативные эмоции в непрямых, косвенных формах.

Каждый из представленных типов содержит свой способ катартической разрядки, снятия напряжения. В первом случае разрядка происходит путем прямой вербальной агрессии, во втором – этой цели служит демонстрация обиды, наконец, в третьем мы имеем дело со смеховым катарсисом, реализующим себя в виде иронии.

Подобные отличия проявляются, во-первых, на уровне выбора форм речевой агрессии. Так, инвективный тип личности в ссоре обычно тяготеет к прямой, эмоциональной, активной, инициативной агрессии; куртуазная личность отдаст предпочтение эмоциональным, косвенным, пассивным, но инициативным формам; личность же рационально-эвристическая в проявлении агрессии будет ориентироваться на рациональные, реактивные, и одновременно косвенные проявления. Кроме того, стратегические особенности внутрижанровой интеракции влияют и на выбор внутрижанровых тактик. Реализации инвективной стратегии больше подходят тактики инвективы, прямой угрозы, проклятий, отсыла, злопожелания и грубого прерывания контакта. Куртуазная стратегия коммуникативного поведения в рамках ссоры будет опираться, главным образом, на демонстрацию обиды, упрек, констатацию некомпетентности, молчаливую демонстрацию обиды, упрека и т.п. Рационально-эвристическая стратегия более всего будет проявляться в форме иронии, насмешки, колкости, намека, неявно выраженного упрека и т.п. Это хорошо заметно в ссорах, возникающих на основе языковых недоразумений, которые были описаны в предыдущем разделе главы. Причина таких ссор – раздражение (неудовольствие) одного из собеседников по поводу явных или мнимых нарушений собеседником норм речевого взаимодействия. При этом фрустрагенным фактором становится факт несовпадения внутрижанровых стратегий.

4.4. СПРОР – диалогический речевой жанр

*Аргумент слаб – усилить голосом…*

*У. Черчилль*

  Спор – речевое явление, которому посвящены целые библиотеки книг по логике и риторике (см., например: [Михальская 1996; Об искусстве полемики 1982; Павлова 1991, 1988; Поварнин 2009]). Это – цивилизованная форма поведения в коммуникативном конфликте. По определению Л.Г. Павловой спор – это «всякое столкновение мнений, разногласие в точках зрения по какому-либо вопросу, предмету; борьба, при которой каждая из сторон отстаивает свою правоту» [1992: 125].

С точки зрения речевых жанров это сложное диалогическое гипержанровое образование, в основе которого лежит концепт, который можно эксплицировать словосочетанием «столкновение двух правд» (агон). Жанр спора иногда понимают как инвариантное образование, вариантами которого, кроме собственно спора, считают такие феномены конфликтной коммуникации, как дискуссия, диспут, дебаты, полемика.

Дискуссия (от лат. discussion – исследование, рассмотрение) – это такой публичный спор, целью которого является выяснение и сопоставление разных точек зрения, поиск истины в ходе обсуждения проблемы, решение которой участникам коммуникации представляется разным.

Диспут (от лат. disputatio – рассуждать) – это тоже публичный конфликтный полилог, в котором обсуждается социально значимая проблема.

Полемика – жанровое образование, которое ближе к ядерному понятию «спор»; (от др. греч. polemikos – воинственный, враждебный) – публичный коммуникативный конфликт, участники которого стремятся защитить, отстоять свою точку зрения и опровергнуть мнение противника. Цель полемики не в том, чтобы найти истину, а в том, чтобы отстоять свою правду.

И наконец, дебаты (от фр. debat – спор) и синонимичное этому понятию русское по происхождению слово – прения – это обмен мнениями по каким-либо вопросам, публичный спор по комплексу проблем.

Все мы помним знаменитую сентенцию великого спорщика Сократа: «Истина рождается в спорах». К тому же каждый из нас знает, что в основе правильных споров лежат законы логики; т.е. те законы, которыми управляет наше левое полушарие – область мозга, где находится, как мы уже выяснили, наш разум, сознание. Стало быть, спор – результат деятельности сознания, а поэтому к суггестивным процессам коммуникативного взаимодействия он, вроде бы, отношения не имеет. Однако, как показывает наш социальный опыт и здравый смысл, спор не всегда – путь к истине, в нем довольно часто реализуются скрытые суггестивные мотивы, далекие от контроля нашего сознания. Но сначала вспомним общие положения теории доказательств.

Итак, основное содержание спора – столкновение двух (или нескольких) исключающих друг друга мнений по какому-либо вопросу. Каждая из спорящих сторон должна доказать собеседнику свою правоту и его неправоту.

Всякое доказательство состоит из тезиса, аргументов (доводов) и демонстрации.

Тезисом называется мысль, которая требует доказательств.

Аргументы (доводы) строятся на основе законов логики. Они представляют собой суждения, мысли, истинность которых обосновывается при помощи дедуктивных умозаключений, силлогизмов. О силлогизмах у нас уже шла речь. Однако напомню, что это логическая операция, которая позволяет выводить новое знание путем сопоставления двух истинных суждений.

Демонстрация – это способ связывания аргументов с тезисом.

К основным законам «правильного» спора относятся: закон тождества, закон исключения третьего, закон противоречия, закон достаточного основания.

1. Закон тождества гласит: «всякое утверждение в правильном мышлении формулируется точно, однозначно; оно не подменяется другим утверждением» [Павлова 1988: 30]. Иными словами, человек, строящий силлогизм, должен иметь четкие представления о том предмете, который составляет содержание его тезиса, и адекватно, недвусмысленно формулировать эту мысль. Невладение механизмом порождения речи может привести к тому, о чем у нас уже шла речь, – к незапланированному смыслу, как это, например, бывает в школьных сочинениях («*Павел Петрович прибыл на дуэль в клетчатых панталонах. Они разошлись. Раздался выстрел»; «Андрей Балконский мечтал добиться славы, сидя не в кабинете, а на поле сражения»* и т.п.).

Закон тождества проявляет себя в правилах тезиса, суть которых в следующем:

а) Тезис должен оставаться одним и тем же в процессе доказательства, не подменяться другим тезисом там [же: 35]. В противном случае возникает логическая ошибка «подмена тезиса», когда в процессе спора доказывается или опровергается не та мысль, которая была высказана вначале.

б) Тезис должен быть четко сформулирован [там же]. Распространенная ошибка: тезис формулируется в слишком категорической форме, где утверждение начинается со слов «все», «всегда», «никогда» и т.п., типа, «Все женщины – существа легкомысленные», «У всех мужчин на уме только секс».

Непреложность закона тождества выражается теоремой: «если при утверждении высказывания отрицается закон тождества, то тем самым отрицается и утверждение этого высказывания» там [же: 37].

2. Закон исключения третьего, который формулируется так: «истинно либо утверждение, либо его отрицание» [там же].

Нарушения этого закона показывают либо противоречивость теории, либо используются для создания комического эффекта, вроде высказывания гоголевского Собакевича: «в городе один порядочный человек – прокурор, который на проверку – большая свинья».

3. Закон противоречия, суть которого в том, что «две противоположные мысли об одном и том же предмете, в одном и том же отношении, в одно и то же время вместе истинными не могут быть, но ложными могут быть» [там же: 40].

Несоблюдение этого закона ведет к распространенной ошибке спорящих людей: мой противник неправ, из этого следует, что я прав.

4. Закон достаточного основания: «всякое правильное утверждение обосновано» [там же: 43].

Этот закон находит выражение в следующих правилах:

В правильном споре ради истины это правило предполагает достоверность положения, выставленного в качестве основного аргумента. Именно отсюда начинается цепь умозаключений, подтверждающих правоту говорящего или неправоту его собеседника. Основным аргументом называется бОльшая посылка. Основые правила построения аргументации состоят в том, что

а) аргументы должны быть достоверными;

б) аргументы должны быть достаточными;

в) аргументы должны быть доказаны самостоятельно, независимо от тезиса.

Принципы, правила, законы ведения спора, которые мы напомнили читателю, лежат в основе «правильного», канонического спора, относящегося к аподиктическому типу. Это спор ради истины, протекание которого строится в строгом соответствии с законами и правилами логики, «что означает точное формулирование тезиса, непротиворечивость рассуждений, достоверность и достаточность аргументов» [там же: 139]. Таким критериям соответствует научная дискуссия. Но, как показывает здравый смысл, в повседневном межличностном общении люди очень редко выдерживают чистоту жанра.

 Гораздо чаще в межличностном общении мы сталкиваемся с «неправильным» софистическим спором. Это спор, в ходе которого путем сознательных нарушений правил логики противники пытаются любым путем одержать победу над противником. Приемы софистического спора подразделяются на софизмы и психологически непозволительные приемы. Доказательства, используемые в софистическом споре, широко применяются в судебном дискурсе. К их числу относятся: а) доказательства к публике (псевдоагрумент, который «бьет на эмоции» присутствующих); б) дискредитация личности противника; в) «рабулистика», когда спорящий намеренно искажает смысл высказываний противника, доводя их до абсурда, показывая их как что-то смешное и нелепое (типа: «Наш противник договорился до того, что…»). Сюда же относят: г) лесть, д) подмену обсуждения истинности высказывания взвешиванием полезности его, е) лингвистическую косметику и мн. др. Само по себе рассмотрение принципов ведения неправильного спора – предмет, которому посвящены многие классические работы по риторике и теории воздействия (см.: [Поварнин 2009; Михальская 1996; Павлова 1988] и др.).

Нас же в свете суггестивной модели межличностного общения в большей степени будет интересовать разновидность спора, которая получила название эристической. Цель эристического спора – убеждение партнера в чем-либо, стремление воздействовать на него, побудить к какому-либо действию.

И здесь мы должны повернуть разговор о споре, как цивилизованной форме диалогического конфликтного взаимодействия, от рациональной составляющей к – иррациональной. Прежде всего укажем на действие бессознательных механизмов социального мышления в выдвижение тезиса. Очень часто бывает, что противоположные тезисы равнодоказуемы.

Вспомним знаменитую историю древнегреческого баснописца раба Эзопа, которому его хозяин приказал приготовить блюдо сначала из самого замечательного продукта, а потом – из самого скверного. И в том и в другом блюде таким продуктом был язык, который может быть показателем самого хорошего и самого плохого. Это, во-первых.

Во-вторых, приводя логически безупречные доказательства, можно оправдать разнообразнейшие пороки. Подростки, начиная где-то с четырнадцати лет, овладевают умением строить силлогизмы и используют их в борьбе с педагогами и родителями, которые в некоторых ситуациях оказываются бессильны. Кстати, это зачастую дает детям чувство превосходства над взрослыми.

Как написал в своем сочинении один из моих пятнадцатилетних учеников: «В тринадцать лет я понял, что я умнее своих родителей. С этого времени я стал относиться к ним с некоторым презрением, которое старался скрыть».

Когда родители или учителя говорят подростку, что надо учиться, делать усилия, чтобы добиться в жизни своего места, он аргументирует свое безделие следующим образом: «Люди смертны. Стало быть, и я и все мы рано или поздно умрем. А раз так, то зачем куда-то стремиться, надрываться, делать карьеру. Надо жить в свое удовольствие, получать положительные эмоции, радоваться и т.п.».

Стремясь доставить себе чувство психологического поглаживания, подросток вступает в спор ради спора, демонстрируя себе и своим друзьям интеллектуальное превосходство над учителями.

Наконец, в-третьих, как справедливо пишет А.Ю. Панасюк, «доказать – не значит убедить» [2002: 38].

Ф.М. Достоевский в частном письме высказал глубокую с точки зрения суггестивной психолингвистики мысль: «<…> если б кто мне доказал, что Христос вне истины, и действительно было бы, что истина вне Христа, то мне лучше хотелось бы оставаться со Христом, нежели с истиной» [Достоевский XXVIII: 176].

Если доводы рассудка вступают в конфликт с такими эмоционально-психологическими проявлениями психики, как вера, любовь, симпатия, то человек предпочитает отказаться от доводов разума в пользу доводов иррациональных.

Если человеку попытаться доказать, что он дурак, ничтожество, негодяй, он едва ли согласится с приводимыми доводами.

Влюбленной девушке родители и/или подруги твердят, приводя массу доводов и фактов: «Твой парень – подлец. Он совершил такие и такие поступки. Он тебя не достоин». В ответ они слышат: «Этого не может быть, потому что я его люблю».

На протекание спора влияют все те особенности социального мышления, о которых мы уже говорили в третьей главе. Здесь можно вспомнить эффект первого впечатления: с приятным собеседником не возникает желания конфликтовать, поэтому мы часто соглашаемся с его аргументами. Значительную роль в споре играет эффект ореола. Если мы знаем, что перед нами человек, которого мы уважаем как мастера в каком-либо деле, мы с большим вниманием прислушаемся к его доводам.

Большое значение в спорах имеет то, что носит название фундаментальной ошибки казуальной атрибуции, когда человек преувеличивает роль собственных достижений в случае успеха, и – роль обстоятельств – в случае неудачи. С этим связано то, что «за редким исключением собственное отрицательное поведение нам кажется менее предосудительным, чем поведение другого человека, Так, в споре мы всегда найдем оправдание себе и отыщем повод возмутиться аналогичным действием оппонента» [Павлова 1988: 116]. Эта особенность порождает то, что С.И. Поварнин называл готтентотской моралью, суть которой в том, что одно и то же утверждение кажется нам истинным, если оно согласуется с нашими интересами, и неверным, если оно нашим интересам противоречит.

В еще большей степени протекание эристического спора зависит от социальных стереотипов и предрассудков, которые зачастую создают оценочную установку в восприятии и интерпретации аргументов собеседника. Ярким примером тому может служить бытующее среди школьных учителей представление о том, что ученик не может быть умнее учителя. А между тем это далеко не всегда так.

Принадлежность речевого жанра «спор» к суггестивной модели межличностного общения заключается в соотношении сознательных и бессознательных мотивов в процессе коммуникативного конфликта. И здесь мы опять вынуждены обратиться к теории когнитивного диссонанса Леона Фестингера и роли в протекании спора фрейдовской рационализации.

Система доказательств в споре, который является частью повседневного общения, очень часто становится терапевтическим средством преодоления когнитивного диссонанса, вызванного несоответствием поступков и убеждений. Коммуникативный партнер испытывает сильные затруднения в ситуации, когда аргументы собеседника доставляют ему чувство ущербности, когда они подчеркивают его неполноценность в той или иной сфере. И здесь уязвленное подсознание даст толчок, задание владеющему логическим инструментарием левому полушарию обосновать ту точку зрения, которая преодолевает когнитивный диссонанс, доставляя коммуникативное поглаживание в виде осознания своей правоты. Именно поэтому бесполезно и вредно логически доказывать несовершенства людей, которых наш собеседник любит, уважает, к которым испытывает положительные чувства.

В качестве примера приведем производственную ситуацию.

Властная честолюбивая женщина производственного типа, успешная в личной и производственной сфере, руководитель среднего звена. В стремлении продвинуться на более высокий руководящий пост она начинает устранять конкурентов. В этой борьбе портит отношения с коллегами и высшим руководством. И вот неуспех: на желаемое ею место назначают коллегу, ее подругу со студенческих времен. Производственный неуспех сопровождается неуспехом в личной жизни: не выдержав психологического давления, от нее уходит муж.

В разговоре со знакомыми объявляется о двойном предательстве, о подлецах, которые окружают благородных людей и т.п. Иными словами, причина неприятностей ищется везде, кроме самой себя.

Значительное число споров – это споры с самим собой, которые напоминают поведение известной нам лисы в винограднике. Приведу пример, которые снимает когнитивный диссонанс в ситуации ролевой профессиональной идентичности.

– Что там в вашей лингвистике происходит, – говорит литературовед языковеду – полная стагнация. Нет никаких открытий.

– Ну, как же нет, возражает лингвист.

– Да, была я на защите вчера. Что-то про концепты какие-то. Чушь собачья.

Здесь мы тоже имеем дело с рационализацией, поддерживающей мифологическое представление о значимости МЫ, о социальной полноценности через демонстрацию ущербности других специальностей.

Итак, аргумент, который увеличивает когнитивный диссонанс в сознании нашего собеседника, не может быть им принят. Это правило, которое вытекает не из законов формальной логики, а из законов суггестивной коммуникации. Как сделать, чтобы аргумент был принят? По мнению А.Ю. Панасюка, первое правило психологии формулирования аргументов заключается в следующем: «аргумент должен содержать личный интерес собеседника» [2002: 95]. Одно дело сказать: «Твоя жена – стерва!» и совсем другое: «Я думаю, ты, такой умный и красивый, обаятельный и интересный, заслуживаешь другой жены». Во втором аргументе есть личный интерес; довод, как понимает читатель, содержит в себе скрытый комплимент.

Второе правило психологии аргументации вытекает из первого: «в аргументе должны учитываться и особенности ценностей собеседника» [там же: 116]. Иными словами, если вы желаете добиться успеха в конфликтном общении с неким человеком, вы должны знать его систему нравственно-этических и иных ценностей. Особенно это важно в ситуации, когда спор в принципе не может быть завершен, когда враждующие стороны остались каждый со своим мнением об основной проблеме, сформулированной в тезисе. Такая ситуация называется ситуацией «рационально неразрешимых противоречий». В таких ситуациях преодолению коммуникативного конфликта может помочь скрытое суггестивное воздействие, которое строится на иррациональном, бессознательном уровне.

О нем мы начнем разговор в следующей главе нашей книги.

Глава 5

манипуляция В ПОВСЕДНЕВНОМ ОБЩЕНИИ

5.1. Манипуляция как психологический

и психолингвистический феномен

*О действиях всех людей, а особенно государей, с которыми в суде не поспоришь, заключают по результату, поэтому пусть государи стараются сохранить власть и одержать победу. Какие бы средства для этого не употребить, их всегда сочтут достойными и одобрят, ибо чернь прельщается видимостью и успехом, в мире же нет ничего, кроме черни, и меньшинству в нем не остается места, когда за большинством стоит государство.*

*Н. Макьявелли «Государь»*

Статус ключевой категории теории речевого воздействия приобретает понятие манипуляции. Проблемы манипуляции (манипулирования) сознанием стали в современной отечественной гуманитарной науке популярными после выхода в нашей стране перевода работы известного американского психолога Э. Шострома [1992]. Основной пафос книги ученого – протест против превращения человека в современном сверхиндустриальном обществе в вещь, автомат, которым можно управлять. «Трагедия нашей жизни, – пишет Шостром, – в том, что современный человек в результате своего бесконечного манипулирования потерял всяческую возможность выражать себя прямо и творчески и низвел себя до уровня озабоченного автомата, который все свое время тратит на то, чтобы удержать прошлое и застраховать будущее» [Шостром 1992: 9]. Качество личности, противоположное манипуляторству, ученый назвал «актуализацией».

Актуализация – термин, который взят из «психологии бытия» А. Маслоу (1908-70) [1997], одного из создателей гуманистической психологии, которая ныне представляет собой одну из наиболее влиятельных ветвей развития западной гуманитарной мысли. Актуализатор, по Шострому, – это человек, который стремится в собственной деятельности и в общении с другими людьми к максимальной самоактуализации, т.е. к полному психологическому здоровью, основанному на всестороннем раскрытии творческих потенций своей личности.

С легкой руки Шострома термины манипулятор и актуализатор, проблемы манипуляции стали модными в современной науке. О манипуляции в речи много написано психологами и лингвистами (см., например: [Горелов, Седов 2010; Доценко 2000; Куницына и др. 2001; Литвак 1997; Панасюк 2002; Степанов 2008; Стернин 2001; Шейнов 2002, 2009] и мн. др.). Главное же, что становится предметом дискуссий, это вопрос о том, насколько принципы манипуляции сознанием в общении могут быть совместимы с этическими нормами социального взаимодействия людей, морально или нет управлять настроением человека против его воли. В обыденном сознании большинства представителей российского этноса термин манипуляция имеет однозначно отрицательный смысл. Манипулировать, в представлении даже значительного числа профессиональных ученых-гуманитариев, – это значит совершать что-то негативное, нарушающее этические нормы поведения. Фраза *«Ты мной манипулируешь!»,* сказанная, предположим, женой мужу, звучит как обвинение.

В современной психологии существует несколько десятков дефиниций термина «манипуляция». Е.Л. Доценко определяет его как «вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями» [Доценко 2000: 59].

Схема 6.

**Другой – средство**

**ДОМИНИРОВАНИЕ**

**МАНИПУЛЯЦИЯ**

**СОПЕРНИЧЕСТВО**

**ПАРТНЕРСТВО**

**СОДРУЖЕСТВО**

**Другой – ценность**

По мнению ученого ареной действия манипулятора выступают межличностные отношения. Если представить их в виде шкалы, на одном полюсе которой будет восприятие другого человека, как средства достижения цели, а на другом – как самостоятельную ценность, то феномен манипуляции займет позицию, представленную на схеме 6.

1. Доминирование – «отношение к другому как к вещи или средству достижения своих целей, игнорирование его интересов и намерений. Стремление обладать, распоряжаться, получить неограниченное одностороннее преимущество <…> Открытое, без маскировки, императивное воздействие – от насилия, подавления, господства до навязывания, внушения, приказа – с использованием грубого простого принуждения.

2. Манипуляция. Отношение к партнеру по взаимодействию как к «вещи особого рода» тенденция к игнорированию его интересов и намерений. Стремление добиться своего с оглядкой на производимое впечатление Воздействие скрытое, с опорой на автоматизмы и стереотипы, с привлечением более сложного, опосредованного давления. <…>

3. Соперничество. Партнер по взаимодействию представляется опасным и непредсказуемым, с силой которого уже приходится не только считаться, но которой приходится уже и опасаться. Стремление переиграть его, «вырвать» одностороннее преимущество. <…> Интересы другого учитываются в той мере, в какой это диктуется задачами борьбы. <…>

4. Партнерство. Отношение к другому как к равному, имеющему право быть таким как он есть, с которым надо считаться. Стремление не допустить ущерба себе, раскрывая цели своей деятельности. Равноправные, но осторожные отношения, согласование своих интересов и намерений, совместная рефлексия. <…>

5. Сотрудничество. Отношение к другому как самоценности. Стремление к объединению, совместной деятельности для достижения близких или совпадающих целей» [Доценко 2000: 102-103].

Впервые к манипуляции другими людьми человек приобщается в младенчестве, когда он на рефлекторном уровне устанавливает связь между криком как безусловнорефлекторной реакцией на возникший дискомфорт и действием взрослых, стремящихся этот дискомфорт ликвидировать. Впоследствии манипуляция взрослыми диктуется стремлением упорядочить, сделать предсказуемым их поведение. При этом ребенок как бы учится основным способам скрытого управления у своих родителей: сначала они пытаются манипулировать им, потом он, используя сходные приемы, манипулирует ими.

Одной из причин, побуждающих личность прибегать к манипулятивному воздействию, становится внутренняя противоречивость, наличие скрытых комплексов неполноценности, результатом действия которых становится невротизм. В этом случае манипуляция протекает на полуосознанном уровне: невротизированный субъект вытягивает психологические поглаживания у партнеров по межличностному взаимодействию для того, чтобы утолить свои комплексы, насытить невротичность.

И ребенок, и взрослый невротик манипулируют окружающими на неосознанном или полуосознанном уровне. Если психологическому вампиру (о чем у нас пойдет речь чуть позже) сказать, что его действия – манипулирование окружающими, он не согласится и даже – может воспринять эти слова как оскорбление.

Однако есть форма манипуляции, которая ориентирована на осознанное стремление скрыто управлять другими людьми. Она получила в науке название макиавеллизма. Термин восходит к имени итальянского политика Николло Макиавелли (1469-1527), которому принадлежит знаменитая сентенция «Цель оправдывает средства». Макиавеллизм означает склонность человека сознательно манипулировать другими людьми. В науке термин «макиавеллизм» и «манипуляция» иногда используют как синонимы. В других работах делаются попытки развести их значение. С нашей точки зрения по объему понятий манипуляция и макиавеллизм соотносятся как целое и часть. Макиавеллизм – разновидность манипуляции, в которой скрытое управление другими осуществляется осознанно и исключительно ради собственной выгоды. Поэтому макиавеллист – это человек, для которого манипуляция – основной принцип жизненной философии. В психологии существуют методы измерения уровня макиавелизма личности (см.: [Знаков 2001]). Проведенные исследования позволяют в личности макиавеллиста выделять такие черты, как, с одной стороны, ум, смелость, амбициозность, настойчивость, энергичность, а с другой – эгоизм, цинизм, недоверие к людям, подозрительность.

Негативное отношение к рассматриваемому коммуникативному феномену диктуется скрытым характером речевого воздействия: манипуляция – это воздействие на человека, управление его чувствами, мыслями, поступками, которое осуществляется помимо его воли. И здесь мы опять возвращаемся к этическим вопросам: можно ли вторгаться в душу другой личности, игнорируя его волю? можно ли превращать человека в орудие, вещь, зомби? Метафизический уровень проблемы заставляет дать на поставленные вопросы однозначно отрицательный ответ: нет, ни в коем случае не должна одна личность духовно порабощать другую. Иной ответ будет нарушением важнейших постулатов нашей, христианской цивилизации.

Однако возможен и иной, например, педагогический ракурс рассмотрения проблемы манипуляции.

Представим себе ситуацию:

*Магазин «Детский Мир». У витрины с яркими красивыми игрушками стоят мама и ее трехлетний сын. Сын умоляет:*

* *Мама, хочу машинку!*
* *Нет у меня денег на машинку! – говорит мама.*
* *Хочу машинку! – рыдает ребенок.*

Продолжение описанной ситуации может иметь разный тип сценария. Мама может, пользуясь своим физическим превосходством, взять ребенка за руку и, как трактор пушинку, оттащить от витрины. Сын покорится, но в душе его будет драма: он испытает чувство фрустрации. Однако может быть и иное развитие событий (именно такое наблюдал автор):

* *Сынок, смотри: киса. Пушистая! – мама показывает на кота, который забрел случайно в магазин погреться.*
* *Где киса? Хочу кису!*

Игрушка забыта, ребенок устремился к коту, который быстренько ускользнул на улицу.

Действия мамы не что иное, как пример речевой манипуляции, посредством которой она воздействовала на сознание сына для переключения его внимания с одного объекта на другой.

Есть и еще одна область межличностного общения, в которой манипуляция не только возможна, но и неизбежна. Это сфера межгендерных отношений, т.е., говоря совсем просто, отношений мужчины и женщины. В коммуникациях влюбленных молодых людей, умудренных опытом супругов и т.п. никогда нет абсолютного равноправия. Причем в некоторых плоскостях в статусе превосходства находятся женщины, а в других – мужчины. Нет ничего аморального, к примеру сказать, в ситуации комплимента, который произносит мужчина женщине.

Например, в такой ситуации. Разговор на кафедре. Преподаватель средних лет (NN) обращается к молодой женщине, ассистенту кафедры (Л):

* *Вот гляжу на Вас Л./ и сердце радуется// Увижу Вас и вроде день не зря прошел//*
* *Да ну Вас NN…*

Как потом признавалась Л., комплименты такого рода очень сильно влияли на ее эмоционально-психологическое состояние *(Знаю, что он врет, а все равно приятно: настроение улучшается!)*

Есть фраза, которую должна знать любая женщина, ибо она способна подвигнуть мужчину к подвигу, к поступку. Фраза это выглядит примерно так: «Только с тобой я чувствую себя настоящей женщиной».

При том что единого мнения по этому вопросу в психологии и психолингвистике нет, большинство практиков речевого воздействия склоняются к мысли о том, что манипуляция – явление в повседневной коммуникации не только неизбежное, но и необходимое. Стремление манипулировать другим человеком во все времена присутствовало в социальном взаимодействии членов любого социума. В настоящее время манипуляция становится отчетливо осознаваемым средством (и иногда – основной предпосылкой) достижения успеха в той или иной деятельности. Знакомство с приемами манипулирования, использование их в речевой практике позволяет найти путь к успеху в социальном взаимодействии. При этом необходимо отчетливо понимать, что искусство манипуляции – обоюдоострое оружие: в руках опытного педагога, умелого психотерапевта, вообще – человека нравственного оно может принести много пользы; однако оно же может стать орудием достижения корыстных целей, рычагом самоутверждения, унижения и источником зла. Необходимость изучения этого феномена коммуникации диктуется теоретическими задачами развития гуманитарного знания и практическими нуждами поиска цивилизованных форм общения между людьми.

Речевая манипуляция – предмет суггестивной психологии, ибо воздействие в этом случае затрагивает именно иррациональные помимовольные сферы. Собственно, манипуляция, главным образом, реализуется в речевом общении. Мы придерживаемся широкого понимания термина речевая манипуляция, рассматривая ее как осуществляемое средствами коммуникации скрытое воздействие, которое имеет целью изменение эмоционально-психологического состояния, оценок, установок и мотивов поведения собеседника.

Во многих определениях термина манипуляция подчеркивается ее корыстная направленность, дающая выгоду субъекту манипулирования. С нашей точки зрения, в межличностном общении манипуляция может осуществляться и безо всякой выгоды. Более того, зачастую манипулятор своим поведением вредит себе. К тому же можно выделить разновидность манипулирования, цель которого благородна – оказать психологическую помощь другому человеку.

Феномен, о котором у нас пойдет речь, характеризуется тремя основными признаками:

1. Речевая манипуляция – это воздействие при помощи средств коммуникации (вербальных и невербальных).

2. Речевая манипуляция – это скрытое воздействие на собеседника.

3. Речевая манипуляция направлена на изменение эмоционально-психологического состояния, оценок, установок и мотивов поведения коммуникативного партнера.

Понятно, что манипуляция – основное проявление воздействующего дискурса, который реализует основную свою цель на уровне суггестии. Мы предлагаем типологию форм речевой манипуляции, которая строится на основе системы бинарных оппозиций

1) Первая (и самая важная) ступень членения: деление форм реализации речевой манипуляции на продуктивную / непродуктивную (конфликтную).

Основным принципом дифференциации здесь выступает характер перлокутивного эффекта речевого действия: манипуляция **во благо** и – **во зло**.

К первому типу, продуктивной речевой манипуляции, можно отнести многообразные жанры (и тактики) педагогического дискурса, где неравноправие статусно-ролевого сценария взаимодействия является нормой: одобрение, похвала, подбадривание и мн. др. Сюда же относятся комплимент, похвала, одобрение и т.п. Положительной манипуляцией следует считать и разнообразные способы предотвращения конфликтов (например, психологическое айкидо) и т.п.

В качестве примера приведем одобрение учителем ученика-троечника, с большим трудом выполнившего элементарное задание по математике.

*Учитель ученику.*

*– Ну вот/ видишь/ все у тебя получилось// Теперь переходи к следующей задаче//*

По нашему глубочайшему убеждению, продуктивная манипуляция лежит в основе неориторики как теоретико-практической области знаний об эффективной и результативной коммуникации.

Конфликтная (непродуктивная) речевая манипуляция направлена на то, чтобы скрытыми способами вызвать у собеседника негативное эмоционально-психологическое состояние, которое, как помнит читатель, называется состоянием фрустрации – внутреннее напряжение, вызванное невозможностью достижения какой-либо цели, желания и т.п. К ней можно отнести неявную речевую агрессию, психологический вампиризм, ложь и т.п.

2. По характеру знакового выражения речевого акта манипуляция может быть вербальной / невербальной**.**

Мы уже рассматривали роль невербальных компонентов в повседневной коммуникации. К числу невербальных средств построения манипуляции следует отнести и динамические проявления психологии выражения (жестику, мимику, гаптику, окулесику и т.п.) и статические формы эго-соматического дискурса, направленные на построение имиджа. В каждом этносе есть свои невербальные знаки, косвенно побуждающие партнера по социальному взаимодействию к действиям или неявно влияющие на его эмоционально-психологическое состояние.

3. Важной бинарной оппозицией является деление манипуляции на инструментальную / неинструментальную.

В этом случае критерием выступает характер иллокуции речевого акта: стремление повлиять на поведение адресата или желание изменить его эмоционально-психологическое состояние. В первом случае речевая манипуляция имеет инструментальный характер и выступает маркированным членом оппозиции. Приведем примеры.

*Жена, обращаясь к мужу.*

*– У нас что/ елка до восьмого марта стоять будет?*

*Муж, обращаясь к жене:*

*– Я между прочим/ сегодня с утра ничего не ел!*

*Заведующий кафедрой преподавателю:*

*– Мне интересно/ когда вы сдадите отчет о работе? Назовите/ хотя бы примерную дату//*

Неинструментальная манипуляция своей целью имеет воздействие на эмоциональное состояние собеседника; она либо улучшает, либо ухудшает настроение.

Основным принципам и приемам инструментальной манипуляции мы посвятили отдельный раздел главы.

4. В соответствии с направленностью речевого акта манипуляция может быть инициативной / ответной.Эта бинарная оппозиция не представляется безупречной. Однако ее выделение, на наш взгляд, необходимо, так как она позволяет разделять манипуляторское воздействие на, во-первых, манипуляцию как бы первого порядка, и манипуляцию, направленную на нейтрализацию другого речевого воздействия (как правило, нейтрализацию предполагаемой речевой агрессии). Примером такой ответной манипуляции может быть упреждающее применение психологического (коммуникативного) айкидо (об этом чуть ниже). Проиллюстрируем на конкретной коммуникативной ситуации.

### *Разговор в деканате. Декан, обращаясь к заведующему кафедрой.*

### *– Опять вы/ NN/ не сдали отчет в учебный отдел// Опять наш факультет из-за вас на последнем месте! Когда вы нормально работать будете?!*

### *– Жуть! Гнать меня надо с работы! Я не только отчет/ я еще и карточки учебных поручений не сдал// Вообще никуда не гожусь// Надо срочно меня переизбирать/ к чертовой матери!*

### *– Ну будет вам// Не надо так нервничать…// Но чтобы к концу недели…/ хватит вам времени? Или может помочь?…*

### *– Постараюсь…*

5. Особым принципом различения форм речевой манипуляции выступает степень осознанности речевого акта. На этом основании можно выделить осознанную / неосознанную манипуляцию.

Неосознанными манипуляторами чаще всего становятся маленькие дети. Когда ребенок на прогулке с матерью говорит *«Я устал! Больше не могу идти!»*, он вынуждает мать взять его на руки. Бессознательно манипулируют коммуникативными партнерами и невротизированные психологические вампиры, о которых у нас пойдет речь.

6. Для полноты классификации форм речевой манипуляции необходимо выделить непосредственную / опосредованную разновидность этого коммуникативного феномена. В этом случае основанием для построения бинарной оппозиции будет характер речевого контакта.

Непосредственная речевая манипуляция осуществляется в рамках речевого акта, в котором коммуниканты находятся в одном пространстве и времени. Опосредованная манипуляция – это воздействие через посредника, который передает адресату какую-либо информацию. Прежде всего это манипулирование при помощи письменной речи (особенно эффективны – эсэмэс-сообщения). Сюда же можно отнести всевозможные распространения слухов, сплетен и т.п.

7. Последней из выделяемых нами бинарных оппозиций будет дифференциация речевой манипуляции на спонтанную / подготовленную.В этом случае критерием разделения будет характер протекания речевого акта.

Спонтанная манипуляция – это манипуляция без предварительного обдумывания, как бы мгновенная реакция на конкретную ситуацию общения. Здесь мотив и коммуникативное намерение реализуются практически одновременно с их словесным выражением. Подготовленная манипуляция возникает в результате «спланированной акции». Иногда она становится выражением интенции, коммуникативного намерения, которое оформилось во фрустрированном сознании в течение длительного временного отрезка и часто имеет характер «домашней заготовки».

Предлагаемая классификация, разумеется, не исчерпывает многообразие аспектов заявленной проблемы. Она представляет собой лишь первый опыт рассмотрения, первые шаги в изучении речевой манипуляции, осуществляемый в рамках суггестивной психолингвистики.

Представим описанные типы речевой манипуляции в виде таблицы.

Таблица 4

Формы манипуляции в межличностном общении

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| №п/п | Виды речевой манипуляции | Критерий дифференциации |
| 1. | Продуктивная/ непродуктивная (конфликтная) | Перлокутивный эффект (со знаком плюс или минус) |
| 2. | Вербальная / невербальная | Способ знакового выражения |
| 3. | Инструментальная / неинструментальная | Характер иллокуции: побуждение к действию / воздействие на сознание |
| 4. | Инициативная / ответная | Направленность речевого акта. |
| 5. | Осознанная / неосознанная | Степень осознанности речевого акта |
| 6. | Непосредственная / опосредованная | Характер речевого контакта |
| 7. | Спонтанная / подготовленная | Своеобразие модели речепорождения |

5.2. Конфликтная (непродуктивная) манипуляция

*Анекдот*

*Разговаривают старые подруги.*

*– Слушай, какие мы с тобой в молодости красивые были. Особенно я.*

*– Да. А какие мы теперь страшные. Особенно ты.*

Непродуктивной (конфликтной) формой манипуляторского воздействия следует считать высказывание, цель которого – негативное эмоциональное состояние (фрустрация) коммуникативного партнера. Подобное речевое действие приводит к ощущению социальной полноценности манипулятора, «вытягиванию» психологических поглаживаний за счет чувства своего превосходства над собеседником, скрытой демонстрации ему его несовершенства, неполноценности. Еще проще: определяемый тип манипуляторского воздействия состоит в скрытом самоутверждению говорящего за счет своего коммуникативного партнера. В ракурсе теории Л. Фестингера непродуктивная манипуляция направлена на преодоление когнитивного диссонанса у субъекта манипуляции за счет его увеличения в сознании объекта манипуляции.

Первой и наиболее очевидной разновидностью конфликтной манипуляции выступает непрямая агрессия, которой мы уже касались в предыдущей главе. «Непрямая коммуникация, – пишет В.В. Дементьев, – охватывает целый ряд речевых явлений, при использовании и интерпретации которых как в повседневной речевой практике, так и во вторичных, книжных или официальных сферах общения оказываются недостаточными одни лишь правила языка. Часто использование данных явлений вообще осуществляется без непосредственной опоры на систему языковых значений и значимостей. Более того, многие типичные ситуации общения допускают и даже требуют от коммуникантов обращения к нестандартным (неформализованным, не принятым в данном коде) языковым средствам, грамматическим конструкциям, типам предложений, какие должны были бы быть использованы для оформления данного содержания в данном языке, требуют выбора «неподходящих» по стилю синонимов и т.д.» [Дементьев 2006: 11].

В разделе о речевом жанре «ссора» мы наметили четырнадцать тактик проявления агрессии: *инвектива (оскорбление), угроза, проклятье, злопожелание, отсыл, грубое прекращение коммуникативного контакта, констатация некомпетентности, возмущение, обвинение, упрек, колкость, насмешка, демонстрация обиды,* тактика *агрессивного молчания.* Не все, но многие из представленных тактик могут быть выражены косвенно. Некоторые из представленных тактик (колкость, насмешка) могут существовать только в косвенной (манипулятивной) форме.

В случаях непрямой агрессии в высказываниях манипулятора, направленных на фрустрирование собеседника, всегда в скрытой форме присутствует конфликтоген, смысл которого не вытекает из суммарного значения слов.

Приведем примеры. Скрытая инвектива.

Ситуация на экзамене. Преподаватель, выпроваживая студента:

– Вы знаете, вашему интеллекту есть куда расти. И пространство роста – безгранично.

(В переводе на прямую коммуникацию: «Ну, и дурак же ты, братец»).

Скрытая угроза. На лекции преподаватель студентам.

– Вот вы болтаете. А вам ведь зачет придется сдавать.

Как и в случае, который иллюстрирует берновские скрытые трансакции, первый из приведенных выше примеров не приносят манипулятору никакой иной пользы, кроме психологических поглаживаний; второй – имеет еще одну коммуникативную задачу: добиться, чтобы студенты перестали разговаривать.

Интересной, с точки зрения суггестивной теории межличностной коммуникации, формой конфликтного манипулирования можно считать прием «ввод имплицитной информации» (см.: [Иссерс 2009: 65]). Его суть в том, что значение слов высказывания отсылают к системе семантических пресуппозиций, к предшествующим знаниям адресата коммуниканикации. Как правило, такими маркерами имплицитной информации становятся вводные слова и предложения, которые представляют осуждаемое действие как черту характера объекта манипуляции.

Скрытый упрек. Жена мужу.

– Ты, как всегда, забыл поздравить сына с днем рождения?

Интересно, что подобный тип конфликтной манипуляции проявляется в предположениях о невыполнении какого-либо действия. Жена мужу.

– Ты, конечно же, не хочешь поинтересоваться, как я выступила на конференции?

Муж жене.

– У, тебя, как обычно, подгорели твои котлеты.

Все эти «как всегда», «конечно же», «как обычно» превращают высказывание из простой констатации факта в оценку личностных свойств собеседника.

Иногда введение имплицитной информации направлено на формирование отношения (как правило – негативного) объекта манипуляции к определенному лицу.

Поясним сказанное примером. В формировании отношений с родственниками жены у некоего мужчины сложились плохие отношения с сестрой жены. Желая обрести союзника в своей борьбе с золовкой в виде собственной дочери, он использует следующий сценарий: укоряя дочь за плохой поступок, он сравнивает ее с тетей. Так в ситуации, когда дочь капризничает, он произносит фразу:

– Ты ведешь себя как тетя Н.!

Конфликтная манипуляция часто проявляется в форме коммуникативного саботажа, когда на поставленный собеседником вопрос говорящий отвечает вопросом.

Диалог в магазине, распространенный в советские времена. Покупатель обращается к продавцу:

– Скажите, почем сыр?

– У вас что, глаз нет?

Широко распространенными разновидностями конфликтной речевой манипуляции следует считать *колкость* и *злую шутку*. Наши наблюдения показывают, что в их использовании существует гендерная дифференциация: колкость – примета женской, по преимуществу, речи, злая шутка – мужской. Более того, когда мы сталкиваемся с мужчинами, которые говорят колкости, мы склонны приписать им нарушение гендерных стереотипов поведения: «Что ты ехидничаешь, как баба!». Интересно, что обратная ситуация обычно квалифицируется комплиментарно: «У нее мужской ум».

Женские колкости положены в основу особой разновидности анекдотов, которые составляют рубрику «Говорят женщины».

Разговаривают подруги.

– Когда я выйду замуж, это будет черный день для многих моих поклонников.

– Не думаю: ты же не можешь выйти замуж сразу за всех.

Актриса после спектакля спрашивает подругу:

– Ну как я играла?

– Если честно: не очень. В первом действии ты явно переигрывала; во втором – у тебя такая фальшь пошла; а выглядела ты – ну прям как старуха…

– Ладно, что это я все про себя. Твой-то все гуляет?

В основе мужских шуток обычно лежит ирония (насмешка, которая строится на приписывании адресату качеств и достоинств, вовсе ему не свойственных, а иногда и совершенно отсутствующих).

Диалог жены с мужем

– Что-то я совсем оголодала.

– То-то я смотрю, тебя все разносит. С голодухи, наверное.

Приведенные выше примеры демонстрируют манипуляцию, которая не содержит реализации иных целей, кроме нанесения психологического вреда путем фрустрации собеседника и самоутверждения за счет коммуникативного партнера. Этим утверждением мы в своем понимании феномена речевой манипуляции дистанцируемся от многих определений этого феномена, в основе которых лежит только лишь стремление добиться какой-либо выгоды для себя. Однако, разумеется, побуждение к совершению какого-либо действия выступает чертой ядерных проявлений манипуляций как речевого действия. Особенно это, как читатель узнает позже, касается продуктивной манипуляции. Но и конфликтная манипуляция тоже довольно часто содержит скрытое побуждение к действию. Приведем несколько высказываний из бытового общения.

*Муж, обращаясь к жене, которая разговаривает по телефону:*

*– Я так понимаю/ ужинать мы сегодня не будем//*

*Мать дочери, которая собирается на дискотеку:*

*– В этой юбке ты похожа на уличную девку!*

*Женщина, в ответ на жалобы подруги на семейную жизнь:*

*– И нужно было/ замуж за бездельника этого выходить?*

Конфликтная манипуляция, которая строится на основе скрытой агрессии, может приобретать характер коммуникативного садизма. По нашим наблюдениям наиболее высок процент коммуникативных садистов среди школьных учителей и вузовских преподавателей.

Пример. Ситуация, наблюдаемая автором книги.

Молодой и внешне не очень привлекательный вузовский преподаватель на семинарском занятии игнорирует поднятую руку симпатичной добросовестной студентки. В конце занятия обращается к ней:

– Что же вы, О.? Так и не отвечали. Придется Вам отчитываться.

Девушка рассказывала подругам: «Мне было так обидно. Я пришла в общагу, легла на кровать и плакала целый вечер».

Кстати сказать, среди вузовских преподавателей (даже тех, кто в рамках научных интересов занимается речью – будь то лингвисты или психологи) существует некоторая недооценка собственной агрессивности по отношению к студентам. В частном разговоре с преподавателем, который на кандидатском экзамене поставил соискательнице тройку, я шутливо упрекнул его в агрессивности. Мой упрек вызвал удивление и несогласие: какая, дескать, агрессивность?, как отвечала, то и получила. Но между тем другой соискательнице тот же преподаватель за аналогичный ответ ставит пятерку. В чем причина: вторая экзаменуемая просто ему понравилась; понравилась своей скромной, интеллигентной манерой.

Другой пример. После выступления с докладом о толерантности профессор, специалист по неориторике, в публичном общении с аспирантом довольно высокомерно поправляет последнего:

– Не употребляй слов, значения которых ты не знаешь…

Э. Шостром утверждает, что «в любом из нас сидит манипулятор, и, чтобы рассмотреть его надо всего лишь заглянуть внутрь себя и получше присмотреться» [1992: 29]. Ученый выделяет типы манипулятивного поведения, которые характеризуют человека как склонного к манипуляции.

1. Диктатор. Его варианты: деспот, отец-настоятель, босс. Человек, который, ссылаясь на авторитеты, управляет путем доминирования: распоряжений, команд.

2. Слюнтяй. Как правило, выступает в роли жертвы Диктатора. Манипулирует руководителем, демонстрируя пассивность, безынициативность, тупость. В качестве вариантов предстает в масках Мнительного, Тупицы, Застенчивого, Эгоцентрика.

3. Калькулятор. Манипуляция путем стремления во что бы то ни стало контролировать всех и управлять всеми. Пытается всех обмануть, перехитрить; выступает в масках Мошенника, Шантажиста, Резонера.

4. Прилипала. Противоположность Калькулятору. Демонстрирует собственную зависимость, ведомость. Позволяет делать свою работу за себя. Предстает в масках Нытика, Инфантила, Паразита, Ипохондрика, Беспомощного.

5. Задира. Манипулирует при помощи демонстрации готовности к агрессии, жесткости. Его маски Унижающий, Угрожающий, Стерва (в женском обличии), Сварливая баба.

6. Славный парень. Манипулирует окружающими, демонстрируя заботу, сердечность, внимание. Своим добродушием просто блокирует любое требование, недовольство. Предстает в виде Паиньки, Невмешивающегося, Бодрого организатора, Равнодушного бодрячка.

7. Судья. Манипулирует при помощи постоянно демонстрируемой критичности, скептицизма, неверия в добродетельные мотивы поступков людей. Основные маски: Порицатель, Знаток, Осуждающий, Коллекционер обид, Сравнивающий.

8. Защитник. Противоположен Судье. Манипулирует путем демонстрации поддержки собеседнику во всем. Маски: Поддакивающий, Соглашатель.

Склонность к манипуляции как черта личности проявляется в построении человеком специфических сценариев межличностного общения, которые Э. Берн назвал ролевыми играми [1997]). В играх, отражающих конфликтную манипуляцию, находит выражение так называемый психологический вампиризм, подробный анализ которого дан в книгах М.Е. Литвака.

Психологический вампир – это манипулятор, который строит общение таким образом, чтобы побуждения, замаскированные в ролевой игре с «жертвой», приводили к ее фрустрированию, и, вследствие этого, самоутверждению «вампира». Они строятся на скрытых трансакциях, в которых собеседник как бы подталкивается к тому, чтобы своими речевыми действиями тот доставил психологические поглаживания вампиру. Все «вампиры» – личности невротизированные; их комплексы неполноценности создают на бессознательном уровне когнитивный диссонанс, выливающийся в чувство тревоги, которая требует преодоления путем воздействия извне. При этом речевые действия «доноров», которые становятся результатом провокации «вампиров», неизбежно приводят к ощущению фрустрации донора. Обманув донора, подтолкнув его к действиям, дающим вампиру ощущение социальной полноценности, вампир «опускает» жертву, создавая в ее сознании когнитивный диссонанс, чувство невозможности совместить поступки и убеждения.

Чтобы понять психологическую природу вампиризма, обратимся к типам, описанным и не описанным в литературе.

1. Динамо. Этот сценарий манипуляторского взаимодействия чрезвычайно распространен, ибо он мотивирован потребностью человека ощущать полноценность в наиболее важной своей ролевой ипостаси – в области гендерной идентичности. Чаще этот сценарий используется женщинами по отношению к мужчинам.

Однако в русской классической литературе описан обаятельнейший вампир мужского пола. Его имя Георгий Александрович Печорин – герой романа М.Ю. Лермонтова «Герой нашего времени». Строго говоря, Печорин – типичный невротик, личность, которая в силу комплексов, возникших у него под влиянием воспитания, испытывает устойчивый когнитивный диссонанс. Стремление преодолеть эту внутреннюю расколотость толкает его на разного рода авантюры, где он играет не только своей, но и чужими жизнями. Наиболее показательна в этом смысле повесть «Княжна Мери». Здесь герой Лермонтова проявляет себя как классический вампир Динамо. Если читатель вспомнит содержание этой сюжетной линии, то становятся понятными мотивы, толкающие Печорина на безумные и, отчасти, неблагородные поступки. Герой тратит кучу времени, сил и денег, чтобы манипулятивными приемами добиться любви богатой и красивой девушки. Когда же она влюбляется в него, он произносит фразу, изобличающую его вампирью сущность: «Я вас не люблю». Не брак и, даже, не роман с красивой девушкой нужны вампиру: ему нужно ощущение своей власти, возможности играть чужими судьбами. Именно – только ощущение, а не результат своего могущества. Возникновение его позволяет снять, или, по крайней мере, уменьшить фрустрацию, внутренний конфликт, вызванный когнитивным диссонансом…

Печорин – рефлексирующий вампир: в своем дневнике он пытается понять мотивы своих поступков. Приведем фрагмент дневника главного героя романа:

«Я часто себя спрашиваю, зачем я так упорно добиваюсь любви молоденькой девочки, которую обольстить я не хочу и на которой никогда не женюсь? <…>

А ведь есть необъятное наслаждение в обладании молодой, едва распустившейся души! Она как цветок, которого лучший аромат испаряется навстречу первому лучу солнца; его надо сорвать в эту минуту и, подышав им досыта, бросить на дороге: авось кто-нибудь поднимет! Я чувствую в себе эту ненасытную жадность, поглощающую все, что встречается на пути; я смотрю на страдания и радости других только в отношении к себе, как на пищу, поддерживающие мои душевные силы. Сам я больше не способен безумствовать под влиянием страсти; честолюбие у меня подавлено обстоятельствами, но оно проявилось в другом виде, ибо честолюбие есть не что иное, как жажда власти, а первое мое удовольствие – подчинять моей воле все, что меня окружает; возбуждать к себе чувство любви, преданности и страха – не есть ли первый признак и величайшее торжество власти? Быть для кого-нибудь причиною страданий и радостей, не имея на то никакого положительного права, – не самая ли это сладкая пища нашей гордости? А что такое счастие? Насыщенная гордость» [Лермонтов Т.4: 86-87].

В нашей повседневной жизни динамят обычно мужчин девушки и молодые женщины. И делают это они для преодоления все тех же комплексов, для уменьшения когнитивного диссонанса. Такой тип поведения свойственен красивым женщинам истероидного психотипа, акцентуации (о чем у нас еще пойдет речь). Как правило, забегая вперед, отметим, в социогенезе таких женщин есть травматическое впечатление, вызванное разводом родителей, связанное с тем, что в дошкольном возрасте ребенок вдруг усомнился в любви к себе самых близких ему людей. Травма порождает комплекс, основанный на чувстве неуверенности в своей привлекательности (в том числе – гендерной). Манипуляция же по типу Динамо – есть не что иное, как неосознанная попытка доказать себе свою гендерную полноценность, свою привлекательность, свое право на любовь окружающих мужчин.

Обычно сценарий Динамо выглядит так.

На какой-нибудь неформальной вечеринке, будь то день рождения, корпоративка или дискотека, девушка проявляет знаки внимания мужчине (жертве): она приглашает его на дамский танец, говорит комплименты и, даже, льстит, отмечая его многочисленные достоинства.

Мужчина, понятное дело, расправляет плечи и устремляется в атаку. Однако стоит ему сделать пусть даже невинную попытку физического контакта (на уровне объятий и поцелуев), как его обольстительница превращается в оскорбленную невинность. «За кого вы меня принимаете!?» – обида и слезы звучат в ее голосе. Роман заканчивается, не начавшись.

Вампир получает свои поглаживания, жертва остается в состоянии глубокой фрустрации.

2. Беспомощная личность. Эта разновидность психологического вампиризма распространилась в нашей стране в трудные годы перехода от социализма к капитализму. Суть манипулятивного сценария подобного типа проста: жалуясь на обстоятельства, вампир «вытягивает» у жертвы сочувствие, участие, которое находит выражение в советах, даваемых жертвой. Однако все советы, как аргументы в споре, оказываются бессмысленными: беспомощная личность находит убедительные доводы, почему она не может им следовать. Диалог движется по кругу и приходит к начальному утверждению-жалобе. В результате вампир получает свою порцию психологических поглаживаний, уменьшая когнитивный диссонанс, а жертва «остается в дураках», испытывая фрустрацию из-за невозможности «помочь хорошему человеку».

Обычно диалог по сценарию «Беспомощная личность» строится так. Приведем запись десятилетней давности. Женщина, вузовский преподаватель, обращаясь к коллеге.

– Вот вчера шла с дочерью по улице. Она мне: «Мама, купи мне банан». А у меня только на проезд денег.

– Ну, потом бы купили.

– Где денег взять? На нашу зарплату не разгуляешься. Стыдно перед ребенком.

– Надо еще где-нибудь работенку найти. На полставки. Или в школу.

– Да, где найдешь? Кругом одни сокращения.

– Слушай, я знаю, в школе N спецкурс по психологии хотят ввести.

– Это слишком далеко от дома. Мне ж дочку в школу водить надо.

– А как насчет репетиторства? У меня есть знакомый.

– Да вы что! К занятиям готовиться надо. А мне времени для лекций едва хватает…

 Близкий к описанному выше, но все ж таки выделяемым нами в отдельную разновидность, тип, который мы предлагаем назвать:

3. Кроткая страдалица (мученик). Отличие от предыдущего в почти осознанном использовании манипулятивных приемов для привлечения внимания к себе. Обычно вампир подобного типа проявляет свою природу в достаточно большой компании, где в разгар всеобщего веселия она (он) начинает невербально демонстрировать плохое настроение: уныние, скорбь и т.п. На вопросы окружающих следует ответ: «Ах, простите, я порчу вам своим плохим настроением праздник. Я сейчас уйду». После чего, естественно, все начинают выяснять причину, предлагать помощь, удерживать и т.д. Цель достигнута: вампир получает поглаживания.

Для примера опишем реальную ситуацию, свидетелем которой был автор этих строк.

День рождения аспиранта, на который собрались его многочисленные друзья, в числе которых был и автор. Обычное застолье с тостами, алкоголем, закусками, которое, опять-таки по законам гипержанра перетекает в танцы, всевозможные игры и т.п. И вот довольно симпатичная девушка начинает разыгрывать сценарий кроткой страдалицы: кислая мина, блокирование общения, ответы невпопад и т.д. На какое-то мгновение внимание переключается на нее, но общее веселие продолжается, оставив ее в одиночестве.

Я с интересом следил за действиями девушки. Не замечая моего контроля, она сняла свои часики, положила их на столик в прихожей, быстро обулась и вышла. Мне было видно с балкона, как девушка отошла на какое-то расстояние от дома и остановилась за углом. Она ждала, что компания обнаружит ее уход и бросится ее догонять. Не дождавшись, она вернулась. Громко хлопнув дверью, обратила на себя внимание: «Ах, я хотела уйти незаметно, но я забыла часы».

И тут, наконец, всё закрутилось вокруг нее…

Приведенная разновидность психологического вампира может обретать маски Некрофила, Скорбящей дочери (сына), Неизлечимо больного (больной).

Некрофил – вампир, который строит сценарий по модели «а какой во всем этом смысл, когда все равно умрем». Это поведение свойственно подросткам. Часто поводом для демонстрации пассивности такого типа становится смерть близкого человека: как правило, родителей (отсюда сценарий – Скорбящая дочь). Иногда основанием для такого манипулирования может стать болезнь (иногда сильно преувеличенная) манипулятора (сценарий – Неизлечимый больной).

Понятно, что два последних мотива, действительно, заслуживают сопереживания и сочувствия. Но, забегая вперед, подчеркнем: вампир – личность ущербная в психологическом отношении. Удары судьбы – смерть близких, развод, потеря работы – только усиливает присутствующий в подсознании комплекс неполноценности, увеличивает когнитивный диссонанс. Личность зрелая активно борется с жизненными обстоятельствами, используя внутренние ресурсы своей психики. Рассмотрим еще две разновидности манипуляции по типу психологического вампиризма.

4. Указующий перст. Это сценарий, который строится по принципу: «Попался, негодяй!». Иными словами, психологическое поглаживание вампир получает, указывая на ошибки, личностные несовершенства жертвы. К сожалению, такого типа манипуляции довольно часто встречаются в общении родителей (бабушек) со своими детьми. Как это ни покажется странным, но самоутверждение за счет собственных детей – довольно распространенный способ преодоления своих комплексов. Еще чаще такое поведение встречается в педагогическом общении. Учителя или вузовские преподаватели демонстрируют свое превосходство над подопечными и тем самым уменьшают свой когнитивный диссонанс.

В вузовской практике вампиры такого типа – это преподаватели, которым трудно сдать экзамен. Зависимость студента от преподавателя создает у последнего ощущение властителя судеб, что усиливается возможностью карать, демонстрировать жертве ее ничтожество, тем самым показывая себе свою значимость.

5. Пророк, предсказывающий назад, или мудрая теща.

Сценарий манипуляции подобного типа обычно свойственен проведению людей пожилых. Он строится на основе феномена социальной психологии, который называется хидсайт, или разговор на лестнице, суть которого в преувеличенном представлении многих людей в своей прозорливости. Ключевая фраза, вокруг которой строится игра «Я же вам говорил».

Психологический механизм, определяющий мотивацию вампиризма такого рода, объясним с позиции здравого смысла. Человек, занимающий прочное положение в обществе, после выхода на пенсию испытывает когнитивный диссонанс: с одной стороны, у него привычно – высокая самооценка, основанная на профессиональной компетенции; с другой – смена социального статуса делает его никому ненужным. Появляется потребность преодоления диссонанса, потребность доказательства своей компетентности.

Проиллюстрируем ситуацию вампиризма этого типа примером.

Молодая семейная пара принимает решение совершить обмен квартиры. В момент обсуждения семейной проблемы мать жены (вампир «Пророк, предсказывающий назад») появляется на сцене:

– Вы смотрите, как бы вас не обманули! А вдруг квартира «убитая» будет! Или соседи какие-нибудь пьяницы! А район, экология хорошая? …

Однако решение принято, обмен состоялся, ордер получен, вещи перевезены. Усталые молодые люди осматриваются по сторонам, прикидывая достоинства и недостатки приобретенного жилья. И тут вампир-теща появляется во втором акте своей драмы. Она уже узнала: в районе плохая экология, дом старый и т.д.

– Я же вам говорила! – с торжествующим видом произносит она – А вы меня не послушались. Ну, конечно: что мать слушать?

Усталые дети с трудом сдерживают раздражение. Но вампиру мало полученных поглаживаний.

– Надо было соглашаться на обмен в N-ский район…

Иногда после таких слов взрывается дочь или зять. Игра заканчивается ссорой, переходящей в скандал…

Суть ролевой игры тещи в том, чтобы самоутвердиться на своих молодых родственниках, показав им (в который раз) свое моральное превосходство. Понятно, что ее жертвы не могут не испытывать раздражения, основанного на глубокой фрустрации по поводу невозможности выполнения рекомендаций «мудрого старого человека».

Облегченной разновидностью вампиризма подобного типа выступают нравоучения, которые постоянно читает своим взрослым детям представитель старшего поколения. Они, как правило, содержат сентенции самого общего типа («надо жить правильно», «надо следить за порядком», «разве ж можно такой хлев разводить», «за квартиру нужно платить во-время», «на работу опаздывать нехорошо» и т.п.); их коммуникативная цель – демонстрация морального превосходства, для того, чтобы получить психологическое поглаживание.

Разновидностей психологического вампиризма, воплощающего в себе, напомним, конфликтную форму речевой манипуляции, огромное количество. Наиболее интересные его случаи описаны в книгах практика психотерапии М.Е. Литвака [1997]. Он выделяет следующие типы:

«Заботливая мать» – вампир, который строит игру с собственным сыном по принципу: «Я буду вечно любить тебя и заботиться о тебе, но с условием: ты будешь несчастен». Алкоголик, Принцесса на горошине, Золушка и т.п.

Возникает вопрос: как же жить среди вампиров и агрессоров? И здесь психология обращается к особой форме манипуляторского воздействия, которую можно назвать контрманипуляцией.

5.3. Контрманипуляция: коммуникативное айкидо

*Притча*

*В лесу рядом росли могучий дуб и слабый орешник. Дуб, похваляясь своей силой, с презрением глядел на хилое деревце у его корней.*

*Но вот по лесу пронесся ураган. Он был такой мощный, что с корнем вывернул дуб.*

*А слабый орешник только пригнулся к земле и, когда ветер стих, выпрямил свой гибкий ствол…*

Существует довольно большое число разного рода рекомендаций, которые можно считать руководством по поведению в конфликтной ситуации. Наиболее эффективной техникой контрманипуляции нам представляется «психологическое айкидо», разработанное и описанное в книгах по практической психотерапии М.Е. Литваком, имя которого уже звучало на страницах нашей книги (см.: [Литвак 1997]). Поскольку мы ведем речь о манипуляции в межличностном общении, то, вариацию на тему, заданную Литваком, мы будем называть коммуникативным айкидо.

Слово «айкидо» в обозначении этого способа борьбы против конфликтных воздействий находится совершенно неслучайно. Особенности айкидо хорошо иллюстрирует притча, приведенная нами в качестве эпиграфа к этому разделу главы. Айкидо как разновидность восточных единоборств строится по парадоксальному на первый взгляд принципу: «нападающему помоги». В руках опытного мастера он приобретает характер искусства использования энергии противника против него же.

Похожим способом дурная энергия собеседника в коммуникативном конфликте направляется против агрессора или вампира. Рассмотрим его психологический механизм более подробно.

В момент агрессивного (явного или скрытого) речевого действия основная цель нападающего – самоутвердиться за счет коммуникативного партнера. Когда кто-то оскорбляет нас, называя, к примеру, дураком, скрытое намерение, которое стоит за оскорблением – снять внутреннюю фрустрацию путем принижения коммуникативного партнера. При этом цель достигнута в том случае, если собеседник уязвлен, обижен, ему стало плохо в психологическом смысле. То же можно сказать и про скрытую агрессию: сказав колкость, произнеся злую шутку, манипулятор получает психологическое поглаживание только в том случае, если видит (чувствует) успех своего укола. «Я ее подколола, так она прямо винтом пошла», – говорит с чувством глубокого удовлетворения манипулятор.

А если агрессивный выпад не достиг цели и жертва не обидилась? если колкость, заготовленная заранее, вызвала лишь усмешку? если действия натыкаются на насмешливое высказывание? В этом случае в сознании обидчика не только не возникает психологического поглаживания, но – когнитивный диссонанс агрессора увеличивается, усиливается чувство внутренней фрустрации. Вот на этом-то принципе обманутого ожидания и строится коммуникативное айкидо. Он получил название принцип амортизации.

Интересно то, что амортизация довольно часто используется в общении современных подростков со своими родителями. Приведем пример.

*Отец, обнаружив в дневнике сына двойку.*

*– Ну что ты за придурок!*

*Сын спокойно:*

*– А я дебил, идиот, олигофрен. Весь в папу.*

Существует несколько разновидностей амортизационного манипулирования. Самый простой из них – непосредственная амортизация. Она используется в конфликтной ситуации, когда коммуникативный партнер уже нанес свой укол.

Хороший пример такого воздействия приведен в книге все того же Литвака. В описанной ситуации контрманипуляцию проводила невестка против свекрови, которая под видом помощи появлялась в доме сына и, пользуясь его отсутствием, высказывала его жене претензии по поводу ее хозяйственных способностей.

Интересно то, что, когда невестка сумела применить амортизацию, у свекрови случился гипертонический криз.

Механизм непосредственной амортизации прост: вас оскорбляют – вы усиливайте оскорбление; вам говорят колкость – вы полностью соглашайтесь и добавляйте оценочных высказываний в свой адрес. Но подобным способом можно вести себя в ситуации коммуникативного конфликта только в том случае, если вам не жаль агрессора. Применив айкидо в прямом контакте, вы наносите ущерб вашему коммуникативному партнеру. Между тем таким источником агрессии может быть близкий вам человек: муж/жена, родители, друзья. Наконец, им может быть ваш начальник.

Для того чтобы сделать контрманипуляцию безвредной, необходимо строить ее по принципу качалки. Подобная тактика погашения агрессивной энергии широко рекомендуется как способ усиления аргументации в споре. Это сценарий, который строится по принципу: **«Да, но»**. Союз «но» в данном случае можно считать величайшим приобретением человеческой культуры. Он олицетворяет основную идею диалектики: в одном и том же явлении могут уживаться два диаметрально противоположных утверждения, две диаметрально противоположные правды, две диаметрально противоположные оценки и т.п. Первая часть речевого высказывания усиливает вектор агрессии, тем самым – гасит ее. Вам говорят: «Вы тупица». Вы отвечаете: «Да, я глуповат, но это со мной бывает только по пятницам, а по субботам я, пожалуй, могу сойти за гения».

В более серьезных судьбоносных ситуациях, использование тактики «Да, но», может погасить начавшуюся ссору.

Простой бытовой пример. Девочка-старшеклассница возвращается домой позже назначенного ей срока. На пороге ее встречает разъяренная мать.

– Долго ты еще будешь издеваться над родителями? Ты когда должна была прийти?

Дочь, используя тактику «Да, но», делает первый выпад:

– Ой, мамочка, я такая бессовестная, мерзавка. Ты тут волнуешься, а я до поздна задержалась. Нет мне прощения.

Она делает паузу:

– Но ты понимаешь, …

Дальше текст в зависимости от особенностей адресата коммуникации.

Более сложная разновидность айкидо – упреждающая амортизация. Этот прием иррационального воздействия чрезвычайно важен для построения нормального цивилизованного межличностного общения. Дело в том, что, как мы уже говорили в начале предыдущей главы, конфликты – явление в жизни любого человека неизбежное. Их возникновение связано с разногласиями, которые могут затрагивать самые разные сферы нашей жизни. Более того, живя, совершая действия и поступки, мы неизбежно «заезжаем» на чужую территорию, вторгаемся в чужой индивидуальный мир. А вторгаясь, мы неизбежно фрустрируем нашего партнера по социальному взаимодействию. Так вот именно для того, чтобы смягчить результаты такого вторжения, уменьшить их разрушительную силу и существует упреждающая амортизация. Ее эффектное применение возможно только в том случае, если субъект манипуляции может прогнозировать возможный негативный эффект своего поступка. Иными словами, мы должны предвосхищать возможные обиды, негативные реакции, вред, принесенный нами (иногда совершенно невольно). И просчитывая реакцию, не дожидаясь агрессивных проявлений, применять манипулятивные приемы. В качестве примера упреждающей амортизации приведем отрывок из книги М.Е. Литвака, в котором дается рассказ одного из слушателей его курсов.

«Однажды после очередного позднего прихода домой я увидел в грозном молчании своей супруги «психологическую кочергу» и подготовился к бою. Диалог начался с крика:

– Почему задержался сегодня!?

Вместо оправданий я сказал:

– Дорогая, я удивляюсь твоему терпению. Если ты вела бы себя так, как веду я, я бы давно не выдержал. Ведь, посмотри, что получается: позавчера пришел поздно, вчера – поздно, сегодня обещал прийти рано – как назло опять поздно.

Жена (с гневом):

– Брось свои психологические штучки! (Она знала о моих занятиях.)

Я (виновато):

– Да причем здесь психология. Муж у тебя есть и в то же время практически его нет. Дети отца не видят. Мог бы и пораньше прийти.

Жена (уже не так грозно, но все еще недовольная):

– Ладно уж…» [Литвак 1997, 29-30].

Еще один пример. Однажды автор этой книги читал лекцию о манипуляции студентам одного из факультетов. Вдруг две девушки переглянулись, потом попросили разрешение выйти. Они вышли. Прошло минут десять, вдруг дверь буквально распахнулась и они вошли с радостным криком: «Сработало!».

Оказывается, вышли они, чтобы проверить действие контрманипуляции по типу упреждающего айкидо на … декане.

 Дело было в том, что в силу природного легкомыслия, девушки подвели руководство факультета тем, что не вымыли коридор учебного корпуса (это было поручение студсовета). А, как на грех, санитарное состояние пришел проверять проректор… Ну, и в результате декан получил устное замечание. Естественно, руководитель факультета рвал и метал. Он искал виновниц своего позора, чтобы расправиться с ними. Они искусно прятались.

И вот они ринулись в «самую пасть льва». И сразу начали амортизировать: они называли себя негодяйками, бессовестными, легкомысленными, мерзавками; предлагали снять их со стипендии, и даже – исключить из вуза…

Декан, который при их появлении пришел в ярость, постепенно, с каждым их словом остывал и, в конце концов, молвил:

– Идите, чтобы глаза мои вас не видели.

Девчонки были прощены…

Умение применять упреждающую амортизацию для предотвращения назревающего конфликта – важный показатель коммуникативной компетентности личности. При умелом его использовании буквально можно «уменьшить количество зла на земле», ибо в выигрыше оказываются и манипулятор и его жертва. Когда уже фрустрированный нашим поступком партнер по социально-коммуникативному взаимодействию вдруг осознает свое превосходство, искусно подстроенное нами, его фрустрация уменьшается, резко снижается когнитивный диссонанс.

Прибегнем к образному сравнению. Представьте себе запаянный чугунный полый шар, до половины наполненный водой. Если шар постоянно нагревать, то рано или поздно произойдет разрыв: шар взорвется. При этом плохо будет всем: и шару, и тому, кто его упорно нагревает. Но если к шару приделать трубку и вентилем, и периодически выпускать пар? В этом случае можно предотвратить взрыв. Упреждающая амортизация – это и есть умелое «выпускание пара», снятие психологического напряжения собеседника.

Применение этого приема айкидо более всего уместно в ситуации, когда ваш потенциальный обидчик «сильнее»: не важно, что дает ему эту силу – статус ли, физическое превосходство, возраст, доминантность как черта характера. Многие женщины стихийно открывают для себя искусство воздействовать на мужчину именно таким образом: они позволяют мужчине почувствовать себя умнее, энергичнее, перекладывая на него обязанности принимать решения и исполнять их.

Третья, последняя разновидность амортизационной манипуляции – это опосредованная амортизация. Этот способ построения айкидо использует воздействие, которое осуществляется, когда участники коммуникации находятся в разных континуумах. Главным здесь выступает пространственная вненаходимость, которая чаще всего сопровождается вненаходимостью временной. Понятно, что это, главным образом, письменное межличностное общение. Преимуществом письменной речи, о которой у нас уже шел разговор, является то, что она дает возможность сознательного выбора формальных средств общения. В отличие от непосредственного устного речевого взаимодействия, спонтанного по преимуществу, письменная речь дает субъекту воздействия время для размышления, корректировки высказывания.

Долгое время наибольшие возможности такого рода представляла эпистолярная переписка. Теперь же, в эпоху компьютеров и мобильных телефонов опосредованная амортизация получает все большее распространение. Степень суггестивного воздействия увеличивают параграфемические возможности, в которых феномен имагинированности (креолизованности) может играть едва ли не основную роль. Адресованное юной девушке покаянное амортизационное письмо ее друга, которое заканчивается картинкой, соответствующей ее личностным особенностям (например, *роза в огне; тюльпан, растоптанный женской туфелькой; горящая свеча из льда; унылый смайлик* и т.п.) может предотвратить ссору, обиду, разрыв и т.п.

Опосредованная амортизация может строиться и на основе устной речи. Для этого выбирается парламентер, передатчик исходящей от субъекта манипуляции информации. Существует масса возможностей выразить некий амортизационный смысл, не вступая в непосредственный коммуникативный контакт с объектом манипуляции: от передачи просьбы «через друга», до распространения молвы и сплетен.

Применение коммуникативного айкидо предполагает у контрманипулятора искусности и творчества. Его использование может оказаться для человека судьбоносным. Нам известны примеры, когда манипуляции подобного рода позволяли человеку сохранить семью, работу, и, даже – жизнь: его буквально вынимали его из петли.

Особенно подобные приемы эффективны в ситуациях, когда распадается семья. В соответствии с ролевыми особенностями гендерного поведения мужчины и женщины, инициаторы развода, как правило, руководствуются разными мотивами. Бытовая психология гласит: «Мужчины уходят к молодой, а женщины – к богатому». И в том и в другом случае развод можно предотвратить. Или очень существенно смягчить его последствия.

5.4. Продуктивная манипуляция в межличностном дискурсе

 *Я часть той силы, что вечно хочет зла,*

 *Творящей лишь благое.*

 *Мефистофель (Гете «Фауст»)*

Как уже было сказано выше, продуктивная манипуляция – это манипуляция «во благо», когда скрытое воздействие не только не фрустрирует объект воздействия, но даже улучшает его эмоционально-психолгическое состояние. В случае же инструментальной манипуляции, это побуждение к действию, которое совершается на фоне положительного эмоционального состояния.

Мы предлагаем делить продуктивную манипуляцию на 1. эмоционально-психологическую и 2. инструментальную.

Первая разновидность – это манипуляция, которая не служит побуждением к действию; ее цель – улучшить эмоциональное состояния коммуникативного партнера и тем самым вызвать хорошее отношение к субъекту манипуляции. Ее принципы наиболее последовательно выразил А.Ю. Панасюк:

«1. Есть немало ситуаций, когда убедить человека <…> невозможно.

2. В таких случаях для достижения принятия собеседником Вашего тезиса выход один – добиться априорного принятия Вашего тезиса.

3. Априорное принятие собеседником тезиса возможно, если воздействовать на иррациональную сферу психики партнера по общению.

4. Для этого необходимо сформировать аттракцию – расположить собеседника к себе, притянуть его к себе на эмоциональном уровне» [Панасюк 2002, 165].

В подобном случае инициатор общения становится добровольным психологическим донором, ставя своего собеседника ситуацию социального благополучия, статусного превосходства. Самым простым способом манипулирования можно считать речевые жанры (субжанры) *одобрение, похвала, комплимент и лесть*.

Пример комплимента.

Преподаватель средних лет, обращаясь к секретарю деканата, симпатичной девушке:

– Как приятно заходить в наш деканат! Вокруг прекрасные лица// Жить хочется!

Пример высказывания, содержащего лесть.

Ученый-филолог рассказывает о конференции коллеге, в присутствии докладчика N.

– N, как всегда, сделал блестящий доклад!

Речевые субжанры, имеющие своей целью положительную оценку лица, мы рассмотрим в разделе данной главы, в центре которой будет наиболее эффективный в российском повседневном общении жанр комплимент.

Подробнее остановимся на инструментальной продуктивной манипуляции.

Прежде чем перейти к описанию конкретных принципов и приемов инструментальной манипуляции, вспомним психологический механизм скрытого влияния. Для того чтобы человек, которого мы избрали объектом воздействия, сделал то, что хочется нам, нужно, чтобы он захотел этого тоже. Захотеть что-то сделать индивид может, кроме прочего, в том случае, если совершенное действие или поступок уменьшает его когнитивный диссонанс, или дает чувство социальной полноценности, доставляя тем самым то, что носит название «психологического поглаживания».

Начнем с принципа, который можно назвать **принципом равновесия**. Этот принцип в американской психологии называют **правилом** **взаимного обмена** [Чалдини 2001] или – **правилом взаимности [**Зимбардо, Ляйппе 2001]. Манипуляция подобного типа строится на эксплуатации моральных обязательств, которые появляются у одного человека по отношению к другому.

Наиболее простой прием манипуляции, основанный на этом принципе, в старые советские времена в значительной степени определял отношения между людьми и гласил: **«я – тебе, а ты – ты мне»**. Иными словами, для того, чтобы некто что-то сделал для нас, нужно ему что-либо бескорыстно подарить. Психологическая природа действия принципа заключается в следующем: получив подарок (даже не очень нужный), человек невольно оказывается в позиции неравновесия (диссонанса), и у него на бессознательном уровне появляется желание восстановить равновесие – что-то сделать для дарителя.

В качестве примера успешности действия приема «я – тебе, а ты – мне» Р. Чалдини [2001: 41-42] приводит продажу членами религиозного Общества Кришны и раздачу уличными торговцами бесплатных образцов всевозможных товаров (шампуни, моющие средства, дезодоранты).

Финансовое благополучие Общества Кришны заключается в доходах от продаж книг и благотворительных взносов. Обычные обыватели воспринимают кришнаитов, пристающих на улице к прохожим, как обычных уличных попрошаек и, как правило, отказываются жертвовать на их организацию. Тогда они стали использовать следующую тактику. Сборщик пожертвований в аэропорту подходил к пассажиру и дарил ему цветок. «Это наш подарок вам», – говорил кришнаит, отказываясь принять цветок назад. Применяемый прием позволил многократно увеличить количество пожертвований…

Описанный выше манипулятивный прием – довольно элементарный способ воздействовать на другого. Действительно, мы хорошо знаем, что человек, сделавший нам добро – хороший человек. Но довольно часто добро, которое делают нам окружающие не вызывает симпатию к дарителю. Свекровь, которая является к невестке с сумками продуктов, не всегда вызывает у последней чувство благодарности. Богатая благополучная девушка, которая дарит своей подруге не подошедшее по размеру платье (по принципу «не выкидывать же»), вызывает у объекта благодеяния не признательность, а неприязнь. И опять-таки здесь на первый план выступают психологические механизмы: благодеяние подобного типа не уменьшают, а увеличивают когнитивный диссонанс, подчеркивая неполноценность облагодетельствованного.

Гораздо более тонким способом манипуляции, который также строится на основе принципа равновесия, является прием, названный нами **«любовь к слабому»**. Его суть заключается в том, что мы хорошо относимся к людям, которым мы сами сделали добро.

Психологический механизм действия этого манипулятивного действия в том, что в момент собственного благодеяния мы испытываем чувство превосходства над наши коммуникативным партнером, а это доставляет нам ощущение социальной полноценности. В самом деле, если мы можем кому-то помогать, значит у нас – все хорошо. Этот прием без всякого научения стихийно используют женщины, манипулируя мужчинами, ибо умная женщина знает, что сила женщины – в ее слабости.

В предисловии к нашей книги мы рассказали о двух советах психолога, при помощи которых молодая женщина смогла устроить свою личную жизнь: покорить понравившегося ей молодого человека, ставшего ее мужем. Использование своей слабости для того, чтобы понравиться мужчине – это и был первый совет.

А дело было так. Когда после успешной защиты юная новоиспеченная обладательница степени кандидата наук отправилась в аэропорт, то уже после регистрации билетов она обратила внимание на симпатичного молодого человека лет тридцати. Он явно собирался на тот же рейс. И тут, вспомнив совет психолога, она решила попробовать. Когда объявили посадку, она, держа в руках объемную (но, что важно) не очень тяжелую сумку, ручную кладь, как бы случайно оказалась рядом с намеченной жертвой. Согнувшись в три погибели, она всеми доступными ей средствами пантомимы стала изображать, как ей тяжело. И моментально сработало: он подхватил ее сумку и, весело улыбаясь, предложил поднести. И нес ее до самого самолета. Когда они вошли в самолет, она, глядя ему прямо в глаза своими прекрасными голубыми глазами, сказала:

– Спасибо большое. Хорошо, что на свете еще не перевелись рыцари.

И пошла на свое место. Но не успела она забросить сумку на полку, как увидела, как ее кавалер проталкивается к ее месту и о чем-то говорит соседу, пожилому интеллигентному человеку. Оказалось, что он поменялся с ним местами, благо его место было не так далеко…

А потом она воспользовалась вторым советом, содержание которого – в последнем разделе последней главы нашей книги…

Прием «любовь к слабому» по своей природе напоминает искусственный офсайд в футболе. Чтобы человек испытал положительные эмоции, он должен почувствовать свое статусное, моральное, физическое и любое иное превосходство. Но если он сам не может добиться этого чувства, надо ему помочь стать выше: пригнуться и искусственно принизить себя.

Кстати, тот же прием лежал в основе рекламной компании президента, о чем мы тоже говорили в предисловии.

На экранах телевизора зрители наблюдали рекламный ролик.

Под часами стоит молодой человек с букетом ромашек в руках. Он явно ожидает подругу. Однако проходит время, а девушки все нет. Юноша нервничает, но вдруг его взгляд устремляется на рекламное панно, где изображены три фотографии – три кандидата в президенты (и среди них, фото действующего президента, в пользу которого рекламный ролик). Он видит ярко красную надпись через все панно, очевидно, сделанную губной помадой: «Дорогой, жду тебя на избирательном участке №202. Целую. Твоя Наташа».

Казалось бы, причем здесь избирательная кампания президента? Но вот появляется его лицо и звучит текст: «Дорогие сограждане, россияне! Я, старый человек, мне все надоело. Я прошу вас только об одном: придите на выборы. Если выборы сорвутся из-за малой активности избирателей, пропадут большие деньги. Я вас прошу…».

И когда рядовой избиратель приходит к избирательной урне, он вдруг, как бы против своей воли, голосует за того, кому делает услугу – за президента…

Приведенные выше примеры иллюстрирует прием манипуляции, который при его осознании можно с успехом применять в межличностном общении. Сформулируем его как правило: Если вы хотите, чтобы человек стал к вам лучше относиться, дайте ему что-либо для вас сделать, но при условии, что услуга не потребует от него больших усилий.

Еще один прием, который также строится на принципе соблюдения равновесия, или правила взаимности, в американской психологии называется **«лбом в дверь», «отказ-затем-отступление», «открыть дверь, закрытую перед носом»**. Опять-таки его применение в нашей стране было чрезвычайно распространено в советское время. Когда председателю колхоза нужно было получить от государства какое-нибудь финансирование, он делал запрос на сумму вдвое больше необходимой, зная, что ее непременно урежут до нужной.

В качестве забавного примера использования этого правила, приведем письмо домой американской студентки, опубликованное в замечательной книге американского психолога Роберта Чалдини.

«Дорогие мама и папа!

С тех пор как я уехала в колледж, я была небрежна в написании писем. Я сожалею о том, что была невнимательна, и о том, что не писала до сих пор. Я сообщу вам сейчас обо всем, что произошло, но перед тем, как вы продолжите чтение, пожалуйста, сядьте. Вы не будете читать пока не сядете, хорошо?

Ну, сейчас чувствую себя вполне хорошо. Перелом черепа и сотрясение мозга, которые я получила, когда выпрыгнула из окна своего общежития в тот момент, когда то загорелось, вскоре после приезда сюда, теперь почти вылечены. Я провела две недели в больнице и теперь могу видеть почти нормально, и головные боли бывают только раз в день. К счастью, пожар в общежитии и мой прыжок увидел дежурный оператор газовой станции, расположенной рядом с общежитием, и именно он позвонил в пожарный отдел и вызвал «скорую помощь». Кроме того, он навещал меня в больнице, и, поскольку мне было негде жить после пожара, он был достаточно добр, чтобы предложить мне разделить с ним его комнату. В действительности, это полуподвальная комната, но она была довольно мила. Он чудесный парень, мы влюбились друг в друга и собираемся пожениться. Мы пока не назначили точную дату, но свадьба будет до того, как моя беременность станет заметной.

Да, мама и папа, я беременна. Я знаю, что вы мечтаете стать дедушкой и бабушкой, и что вы радушно примете ребенка и окружите его той же любовью, преданностью и нежной заботой, какими окружали меня в детстве. Причина задержки заключения нашего брака состоит в том, что мой друг подхватил незначительную инфекцию, которая мешает нам сдать добрачные анализы крови, а я неосторожно заразилась от него. Я уверена, что вы встретите моего друга с распростертыми объятиями. Он добрый, хотя и не очень образованный, но зато трудолюбивый.

Теперь, после того как я сообщила вам, что случилось, хочу вам сказать, что пожара в общежитии не было, у меня не было сотрясения мозга и перелома черепа, я не была в больнице, я не беременна, я не помолвлена, я не инфицирована и у меня нет друга. Однако я получаю низкие баллы по американской истории и плохие оценки по химии и хочу, чтобы вы смотрели на эти оценки с мудростью и снисходительностью.

Ваша любящая дочь

Шэрон» [Чалдини 2001: 29].

Применяя указанный прием, манипулятор резко нарушает равновесие между предлагаемой установкой (предлагаемым решением) и реальной действительностью (действием). В сознании жертвы (объекта) возникает существенный когнитивный диссонанс между представлением и поступком. Снижение требований – снижает диссонанс, и тем самым вызывает одобрение.

Приведем пример применения этого приема теперь уже из нашей повседневной жизни.

Жена звонит мужу по мобильному телефону:

– Слушай, тут такое случилось, даже боюсь сказать!

– Что случилось? Пожар?!

– Не совсем…

– Ты где, ты что, под машину попала? Твоя машина – в ДТП?

– Почти. Но не совсем…

– Что-то с ребенком, говори быстро? Ребенок под машину попал? Да говори ты!!

– Понимаешь, я тут шубку купила песцовую. На те деньги, что ты на лодку надувную отложил…

– Уф, слава Богу! А уж думал, что случилось чего…

Кстати сказать, прием «лбом в дверь» широко используют в торговле. У нас его с успехом применяют при распространении всевозможных БАД (биологически активных добавок). Выглядит это так. Сначала по радио и телевидению звучит реклама, где приглашенный эксперт убеждает слушателей/зрителей в том, что БАД поможет во всех болезнях. При этом дается телефон прямой линии, по которому можно заказать лекарство. Жертва рекламы звонит и ей, после длительного разговора называют жуткую по размерам цену. Человек пугается, но ему тут же сообщают, что именно для него (либо по причине его возраста, либо потому, что он позвонил раньше других и т.п.) делается огромная скидка, к примеру, 30%. Одураченный клиент покупает лекарство.

Второй принцип, реализуемый в разных приемах манипуляции, носит название **принцип последовательности**. Он эксплуатирует чувство долга, которое заставляет человека быть последовательным в выражении своих установок, целей и последующих действий по их реализации.

Наиболее простым приемом манипуляции здесь выступает «**публичное выступление»**. «В данной ситуации – отмечают в совместной работе по социальному влиянию Ф. Зимбардо и М. Ляйппе – ключевым психологическим процессом является влияние ранее данного обещания на последующее поведение; в пьесе последовательности второе действие естественным образом следует за первым. Особенно это характерно для ситуаций, в которых первое проявление поведения является публичным и добровольным или, по крайней мере, человек питает иллюзии на этот счет» [2001: 96].

Манипуляция такого типа осуществляется путем непрямого принуждения публично высказаться в пользу какого-либо лица, явления, факта.

Пример из практики наблюдений.

Вузовский преподаватель конфликтного типа (конфликтный манипулятор) попадает на факультете в «зону отторжения»: от него отворачиваются и его коллеги, и руководство (на место декана назначается другой претендент). Субъект манипуляции устраивает празднование своего дня рождения, куда любезно приглашается довольно широкий круг гостей с разных кафедр. Сценарий празднования строится таким образом, что после тронной речи именинника, где он говорит о своем факультетском патриотизме, а потом – слово поочередно представляется гостям-коллегам. Они вынуждены публично говорить о заслугах виновника торжества, о его роли в становлении факультета. Тем самым они, как бы, делают шаг в сторону агрессора, против своей воли меня свое к нему негативное отношение на позитивное.

Второй прием манипуляции по принципу последовательности у американцев носит название **«подача низкого мяча»**. Чаще всего он применяется в торговле и выглядит как «получение чьего-либо согласия на очень выгодную сделку, например, при продажах или деловых отношениях, а затем под каким-либо предлогом изменение условий, после которого сделка становится менее выгодной» [Зимбардо, Ляйппе 2001: 97].

В повседневной межличностной коммуникации такой тип манипуляции обычно выглядит как расхваливание каких-либо преимуществ покупаемого товара, места отдыха, условий проживания и т.п. с последующей демонстрацией недостатков, после принятия покупателем окончательного решения.

В реальном общении это выглядит так. Женщина заходит в магазин. Она видит товар, нужный ей, который к тому же продается за смехотворно низкую цену. Продавец показывает ей товар, собирается паковать… но вдруг выясняется, что кто-то перепутал ценники: товар стоит несколько дороже…

Как правило, покупательница не меняет своего решения о покупке…

Чрезвычайно тонким приемом манипуляции, основанном на принципе последовательности, является широко используемый в рекламе **прием «нога в дверях»**.

Название происходит от высказываний мелких торговцев: «Если мне удастся, хотя бы поставить ногу в дверь этого дома, я смогу договориться о продаже». Суть приема может быть сформулирована следующим образом: маленькая уступка порождает уступку в большом.

Чаще всего мы сталкиваемся с этим приемом манипуляции, в случаях теле- и радиорекламы. Например, мы слышим по радио по одному из каналов рекламу лекарства или БАД и понимаем, что она в точности подходит нам, что, если верить специалисту, то использование этой добавки – решение наших проблем со здоровьем. Мы звоним по названному телефону и спрашиваем о цене. Но наш собеседник не торопится ее называть. Он долго расспрашивает нас о наших недугах. Наконец, он называет цену. Как правило, она неимоверно велика. Но нам почему-то уже неудобно отказаться от принятого решения.

Названный прием успешно используется и в повседневном дискурсе.

В качестве примера приведем случай из собственных наблюдений. В одной семье с десятилетним стажем жена вдруг пожелала купить машину. Муж, зная о некоторых особенностях ее личности, резко воспротивился. К тому же в семейном бюджете не было лишних денег. Тогда упрямая женщина заявила:

– Я куплю подержанную «Копейку» за десять тысяч. У моей подруги есть дедушка. Машина ему не нужна: она стоит в сарае и занимает место. А такая сумма – это мои карманные расходы, поэтому наш бюджет не пострадает.

Муж, человек демократичных взглядов, скрепя сердце, вынужден был согласиться на покупку. Спустя какое-то время, когда женщина отучилась в автошколе и получила права, она как бы невзначай за ужином начала рассуждать об автомобилях:

 – Ты знаешь, оказывается новую шестерку можно купить в кредит.

И, как это ни странно, муж вдруг принимает решение: покупаем не драную «Копейку», а новый «Жигуль» шестой модели. В кредит. Машина была куплена.

Когда пришло время окончательного погашения кредита, жена стала донимать супруга рассказами о том, с каким презрением на нее смотрят обладатели иномарок. И, как, наверное, уже понял читатель: в кредит был куплен автомобиль «Форд».

Психологический механизм действия этого приема основан на все тех же законах когнитивного диссонанса. Сделав маленькую уступку, жертва воздействия преодолевает незначительный диссонанс, меняя свои убеждения, социальные установки. Тем самым манипулятор как бы протаривает себе путь, дорожку, по которой ему уже легче двигаться в том же направлении: новое требование уступки опять создает диссонанс, но на бессознательном уровне уже выработана модель его преодоления.

Прием «нога в дверях» необыкновенно действенен в развитии интимных отношений. Чаще всего – это модель соблазнения девушек. Обычно выглядит это так.

На каком-либо мероприятии «тусовочного» характера, будь то вечеринка, день рождения, праздничная корпоративка и т.д., молодой человек начинает ухаживать за девушкой. Предлагая перейти на ты, он выпивает с ней на брудершафт и непременно целует ее. Потом целует уже без брудершафта, а потом, медленно увеличивая меру интимности, соблазняет.

Последним в ряду принципов непрямой продуктивной манипуляции назовем принцип **«Адамова яблока»**. Не побоимся назвать его самым универсальным и наиболее эффективным в межличностном общении.

Одним из приемов манипуляции, основанных на этом принципе, выступает **«прием Тома Сойера, или оплата права на деяние»**. Его суть в том, чтобы вызвать желание, заставив объект манипуляции платить за право выполнять работу. Название приема адресут к прекрасному роману Марка Твена «Приключения Тома Сойера и Гекльберри Финна».

Сцена романа, в которой Том Сойер хитростью «заставил» своих друзей белить забор, может считаться образцом использвани манипулятивного воздействия.

Читателям, которые не любят художественную литературу, напомним, как это было в романе. Тетушка Полли заставила своего племянника Тома Сойера, двенадцатилетнего мальчишку, белить забор в наказание за многочисленные проделки и шалости. И тут в сознании подростка совершается гениальное открытие принципа манипуляции. Друзьям, которые свободно и весело проводят время, Том начинает демонстрировать то, что ему чрезвычайно нравится заниматься порученным делом. Когда же один из них хочет проверить на себе правдивость его слов, он поступает грамотно с точки зрения теории воздействия: он требует платы за право белить. Вот тут-то и начинает действовать принцип «Адамова яблока»: плод делается запретным, а стало быть, весьма желанным. И после этого процесс побелки становится для приятеля Тома приянным и увлекательным занятием.

Через некоторое время эта процедура повторяется: выстраивается очередь желающих побелить забор.

«Сам того не ведая, он [Том Сойер] открыл великий закон, управляющий поступками людей, а именно: для того, чтобы человек или мальчик страстно захотел обладать какой-нибудь вещью, пусть эта вещь достанется ему возможно труднее» [Твен 1997: 17].

Прием **«запрет на поступок»**, суть которого можно сформулировать так: «если хочешь, чтобы кто-то что-то сделал, запрети ему это делать». Особенно эффективен этот прием манипуляции в рамках педагогического воздействия. Автор этих строк в один из периодов своей биографии работал учителем в одной из школ крупного областного города. Мой опыт педагогической работы сделал меня ярым противником принципа принуждения в школьном и вузовском педагогическом процессе. Общаясь с коллегами, я иногда слышу утверждение: «Вот я их сейчас заставляю, а потом они мне спасибо скажут». Да не скажут ученики (будь то студенты или школьники) спасибо за принуждение к процессу познания, потому что насилие, обязаловка неизбежно убивает живой интерес к познанию…

Приведем пример педагогического воздействия в семейном общении.

Вузовский преподаватель в разговоре со своим другом-психологом как-то пожаловался на своего тринадцатилетнего сына, который не желает читать книги (художественную прозу).

– Я всю жизнь собирал библиотеку. А теперь куда это все. Не знаю что делать! Скажи как психолог.

– Есть способ.

– Какой?

– Очень простой: запрети ребенку читать.

– Да ты что!? Я наоборот, заставляю, упрашиваю. А ты – запрети.

Между тем отец последовал совету товарища. И вот однажды в присутствии сына он, как бы невзначай взяв с полки книжку повестей Тургенева, перелистал и сказал:

– Жуть, одна эротика. Тебе это еще рано читать. Пока не читай Тургенева.

В этот же день книжка пропала с полки. А через пару дней за обедом сын, между прочим, бросил отцу:

– Ну, и где ты нашел эротику у Тургенева?

После этого запрет был наложен на Куприна, Бунина, Толстого.

В результате сын перечитал всю русскую прозу и стал читать запоем все подряд…

Похожим приемом манипуляции по типу Адамова яблока выступает **«сообщение об ограниченном количестве»**. Он строится на основе, известного любому гражданину нашей страны старше сорока лет – «создания Дефицита» (частному случаю проявления принципа Адамова яблока). Ничто не делает такой привлекательной какую-либо вещь, вид деятельности, личного транспорта и т.д., как дефицит: осознание того, что только ты, в отличие от множества других прочих, владеешь этим символом социального благополучия, будь то американские джинсы, итальянская обувь, импортная машина и т.п. Принцип дефицита с успехом применяется в межличностном общении.

Опять-таки приведу пример из собственной педагогической практики.

В советские времена школьники летом должны были заниматься общественно полезным делом. Разновидностью такого дела была «отработка в колхозе». Иными словами, учащиеся старших классов должны были три недели работать в сельской местности, помогая колхозу или совхозу (прополка, уборка урожая и т.п.).

 И вот 8-й «б», где я был классным руководителем, летом должен был отправиться в лагерь труда и отдыха с веселым названием «Энтузиаст». Классный руководитель параллельного 8-го «а» заявил своим подопечным, что, если кто-либо не поедет в лагерь, к нему будут применены разные кары административного воздействия. И, несмотря на это, половина класса вдруг оказалась никуда не годной по здоровью: родители завалили школу справками, выписками из медицинских документов и т.п.

Я поступил иначе. Объявляя своим подопечным о перспективе лагеря, я сказал: «В лагерь мы возьмем не всех. Поедут только самые лучшие». Я намекнул ребятам, что в колхозе работают только первую половину дня, а вот вторая половина – это танцы, конкурсы, … есть еще ночь, где можно «шухарить».

 Возник синдром дефицита. Анемичные девочки со скандалом выбивали право поехать в колхоз. Ошалевшие родители ничего не могли понять. Ситуация доходила до абсурда: один мальчик, которого родители отбили от колхоза по блату и который должен был три недели отдыхать с семьей на море, пришли ко мне с выражением дикого изумления на лице. Оказывается, их сын отказался от моря; он хотел в колхоз.

Не так давно мои «спиногрызы» отмечали очередную годовщину окончания школы, на которую пригласили меня. Дяди и тети, которым уже давно за тридцать вспоминали о детских шалостях. Как вы думаете, о чем больше всего говорили эти почтенные мужи и жены? Вы угадали: они с подростковым блеском в глазах вспоминали, как «шухарили» в колхозе, о своих влюбленностях, розыгрышах и т.п.

Принцип Адамова яблока имеет большие возможности в тактическом варьировании. Оставляя список приемов открытым, закончим разговор приемом **«создание конкуренции».**

Действие этого приема основано на бессознательном повышении ценности какого-либо предмета или явления в ситуации, когда к нему наблюдается интерес со стороны других людей. Этот феномен хорошо прослеживается при покупках, которые делают люди. Вещь, которая нам не нравилась, приобретает притягательность, если мы видим, что она нравится другим.

Указанный прием довольно хорошо «работает» в межгендерных отношениях. Девушка, которая делает нам знаки внимания, доставляет нам легкое психологическое поглаживание. Но – никак не стимулирует ответную активность. Но вот на наших глазах она сама становится объектом ухаживаний и отвечает взаимностью неожиданно возникшему кавалеру. Тут что-то происходит в нашем восприятии. Ценность и привлекательность девушки резко повышается. Мы устремляется в атаку и т.п.

Можно продолжать перечисление приемов продуктивного манипулятивного дискурса. Общее, что их объединяет, это положительный эмоциональный фон, на котором происходит принятие решения объектом манипулирования, отсутствие у него ощущения фрустрации, причиной которой мог бы стать манипулятор. В системе иных категорий можно сказать, что продуктивная манипуляция указывает жертве на возникший когнитивный диссонанс, но тут же предлагает пути его снятия, которые, как правило, оказываются выгодными и субъекту манипулирования.

Перейдем к примеру эмоционально-психологической разновидности продуктивной манипуляции.

**5.5. КОМПЛИМЕНТ – речевой субжанр**

**манипулятивного дискурса**

 *Давайте говорить друг другу комплименты…*

*Б. Окуджава*

Комплимент следует считать наиболее эффективным жанром, воплощающим в себе центральную идею эмоционально-психологической продуктивной манипуляции. О нем написано большое число статей, опубликованных в научных и сугубо практических изданиях, где дано много советов (в том числе – дельных), но в осмыслении природы этого способа воздействия пока еще есть, над чем поразмыслить (см., например [Зверева 1995; Иссерс 1997; Михальская 2009; Панасюк 2002; Федосюк 1997, 1998] и мн. др.).

Начнем с того, что слово это – **комплимент** – европейского происхождения; причем этимологи не едины во мнении о том, откуда оно пришло в русский язык: то ли из французского, то ли из немецкого, то ли из итальянского. Известно, что зарождение этого жанра восходит к куртуазным традициям поэзии средневековых трубадуров. Причем поначалу комплимент был исключительно восхвалением прекрасной дамы. Позже искусство комплимента стало составляющей утонченного светского общения. По мере появления в нашей стране света, светскости комплимент прижился на почве российской культуры. Но, как пишет А.К. Михальская, после революции «скромный цветок обычного комплимента увял, так как воспринимался как нечто салонное, дворянское, буржуазное, а значит – опасное» [2007: 406]. По нашим наблюдениям в настоящее время происходит некоторая демократизация субжанра «комплимент»: он все чаще используется в качестве внутрижанровой тактики в таких разновидностях речевого жанра РАЗГОВОР, как *светский разговор,* *разговор в компании* и даже – *болтовня (бытовой разговор).* Можно с достаточно большой долей ответственности утверждать то, что «комплимент» – речежанровое образование, которое поддерживается русским этнокультурным сознанием.

Для понимания коммуникативных границ описываемого нами речевого феномена необходимо отграничить рассматриваемый речевой жанр от сходных явлений: жанров *похвала* и *лесть*.

С похвалой комплимент находится в отношениях первичности – вторичности: *похвала* – первичный жанр, составляющий ячейку низшего уровня континуума повседневной коммуникации; *комплимент* – риторический жанр, предполагающий специальные умения, искусность в построении общения.

При этом похвала – это речевое действие, которое, помимо воздействия, несет в себе и информативную составляющую: здесь дается оценочная информация о каком-либо действии другого человека. В системе семантических примитивов А. Вежбицкой похвала будет иметь следующий облик:

*Я знаю, что ты совершил Х.*

*Я считаю, что это хорошо.*

*Я говорю тебе о том, что это хорошо.*

Приведем несколько примеров похвалы

– *Мама! А я пятерку по химии получил!*

– *Умница!*

– *За здоровьем надо следить. Вот я каждый день пробежку делаю!*

– *Это я одобряю. Это правильно.*

– *Я пять книг прочла за лето. По психологии.*

– *Это хорошо. Это ты молодец.*

Цель похвалы – оценка поступка, цель комплимента – изменение эмоционально-психологического состояния адресата; тема высказывания здесь может быть любой. Более того, говоря комплимент, человек ищет повод для восхваления; оцениваемый объект подбирается для манипулятивной цели. Комплимент – это как бы упреждающая похвала; он содержит преувеличенную положительную оценку того, что собеседник более всего хотел бы иметь в своем личностном наборе.

Еще одно важное отличие. Похвала – это всегда *пристройка сверху*. Хвалить может только человек статусно, интеллектуально и т.п. стоящий выше. Похвала равного или стоящего ниже по статусу может быть воспринята негативно. Она может создать элемент фрустрации, унижать.

В качестве примера приведем ситуацию. На корпоративном застолье член коллектива, имеющий статус руководителя, произносит тост. Его коллега, равный по возрасту, но несколько ниже по статусу, произносит:

– Молодец. Хорошо сказал.

– Я не нуждаюсь в оценках. Нечего меня оценивать. Себя оценивай.

Комплимент же – это *пристройка сбоку*, это общение, предполагающее некое равноправие. Именно поэтому трудно реализовать этот жанр в статусно неравноправном, асимметричном общении: если комплимент говорит подчиненный, он часто сбивается на лесть; если – начальник – подчиненному, то высказывание воспринимается как похвала. Когда же старший по возрасту и статусу, например, профессор в летах, произносит комплимент молодой женщине, например, лаборанту кафедры, то на уровне гендерных отношений возникает элемент равенства: говоря комплимент, мужчина как бы посылает сигнал: «Я рассматриваю тебя как равноправного гендерного партнера». То же самое происходит, когда комплимент произносит человек моложе и статусом ниже.

*Лесть*, так же как и комплимент, речевой жанр манипуляторского воздействия. Это тоже риторический жанр, которому человек учится специально и применяет для манипуляции.

В отличие от комплимента, лесть – это *пристройка снизу*. Льстящий всегда находится в позиции статусно более низкой, говоря льстивые слова, он как бы пригибается перед объектом восхваления. Именно поэтому попытка произнести комплимент начальнику довольно часто оборачивается лестью. Коммуникативная цель лести точно такая же, как и комплимента – доставить эмоциональное поглаживание адресату путем преувеличенной положительной оценки каких-то свойств его личности. Однако более существенное отличие в том, что *лесть* представляет собой разновидность лжи, т.е. осознанного искажения фактов реальной действительности; это манипуляция, при которой человек преувеличивает, вплоть до обмана, [достоинства](http://www.psychologos.ru/%25D0%2594%25D0%25BE%25D1%2581%25D1%2582%25D0%25BE%25D0%25B8%25D0%25BD%25D1%2581%25D1%2582%25D0%25B2%25D0%25B0), качества [личности](http://www.psychologos.ru/%25D0%259B%25D0%25B8%25D1%2587%25D0%25BD%25D0%25BE%25D1%2581%25D1%2582%25D1%258C), возможности и успехи «значимого другого».

В системе семантических примитивов А. Вежбицкой лесть может иметь следующее описание:

*хочу, чтобы тебе было приятно*

*говорю неправду о чем-то хорошем про тебя*

*чувствую, что тебе это будет приятно*

Приведем пример.

После конференции аспирант подходит к профессору

– *Вы как всегда сделали просто блестящий доклад. Все были просто в восхищении!*

Лесть – речевой жанр, который плохо поддерживается российской этнокультурой. Конечно, есть в нашем государстве люди, которые воспринимают лесть благосклонно. Но, как правило, это психологически ущербные или неразвитые в коммуникативном отношении личности. На подавляющее большинство обычных представителей русского этноса лесть оказывает негативное, «тошнотворное» воздействие. Именно поэтому льстящий человек часто не достигает коммуникативной цели: вместо положительных эмоций адресат лести начинает испытывать отрицательные; они строятся на подозрении в неискренности льстеца, а, как следствие – в негативном отношении к себе.

Неискренность льстеца выдают невербальные компоненты общения. Напомню важную особенность суггестивного воздействия НВКК: невербальные компоненты первичны в процессе порождения речи. Иными словами, в тот момент, когда в мозге только начинает зарождаться коммуникативное намерение (установка на ту или иную тональность и модальность сообщения), электро-химический импульс идет не к мышцам, отвечающим за речевую моторику, а тем тонким мышцам, которые окружают наши глаза, к мышцам, отвечающим за мимические проявления, к мускулатуре рук и всего тела. А потому голос, мимика и жестика выдают льстеца, на суггестивном уровне показывают неискренность намерения. Еще одна особенность суггестии на невербальном уровне, как помнит читатель, заключается в следующем: в ходе устного межличностного общения собеседники на полуосознанном и бессознательном уровне испытывают воздействие невербальных сигналов друг друга. Поэтому адресат лести подсознательно испытывает некоторую неловкость, недоверие и т.п.

Перейдем к рассмотрению речевого жанра *комплимент*. Оперируя категориями семантических примитивов, А. Вежбицка дает следующее описание этого жанра.

**«Комплимент**

*говорю: о тебе можно сказать нечто хорошее*

*чувствую, что тебе это будет приятно*

*говорю это, так как хочу, чтобы тебе было приятно»* [Вежбицка 2007]:

В системе теоретических установок, представленных в первой главе, это жанровое образование – субжанр (минимальная одноактная дискурсная единица), который в более крупных фрагментах дискурса (жанрах и гипержанрах) выступает в виде речевой тактики.

*Коммуникативная цель* комплимента – продуктивная манипуляция, направленная на улучшение эмоционально-психологического состояния адресата. Еще более подробно ее смоделировал А.Ю. Панасюк в виде логической цепочки:

«1) человек услышал в свой адрес комплимент по поводу определенного качества его личности;

2) благодаря функционированию установки на желательность этого качества, оно на уровне подсознания принимается за реальность;

3) возникает чувство удовлетворения;

4) чувство удовлетворения всегда сопровождается возникновением положительных эмоций (чувство приятного);

5) возникшие положительные эмоции связываются по закону ассоциаций с их источником и переносятся на того, кто их вызвал;

6) в соответствии с законом максимизации наград возникает притяжение к этому человеку, т.е. аттракция» [Панасюк 2001: 223].

Таким образом, получается, что комплимент – это не только средство доставить удовольствие собеседнику, но и – способ понравиться, вызвать у собеседника положительные эмоции по отношению к автору высказывания.

Взаимоотношения автора и адресата в рамках внутрижанрового взаимодействия, как уже было сказано, предполагают определенный момент статусного равноправия. Причем это не обязательно равноправие официально-делового уровня. Чтобы произнести комплимент, автор должен почувствовать, что он равен адресату на одной из плоскостей бытия, в одной из социальных сфер: интимно-личностной, профессиональной, бытовой и т.п. Еще раз подчеркнем, что комплимент – это воздействие, которое начинается путем пристройки сбоку.

Чтобы вызвать у собеседника положительные эмоции, нужно хотя бы в общих чертах представлять себе его личностные особенности и, в том числе, – особенности его речевого портрета. Наблюдения показывают, что один и тот же человек разным адресатам говорит комплимент по-разному. Приведем примеры комплиментов, сказанных одним и тем же мужчиной (принадлежащим к рационально-эвристическому типу языковой личности) в однотипных ситуациях различным женщинам.

*1.(Адресат – инвективная личность) – Ну/ ты красотка/ просто класс!*

*2. (Адресат – рационально-эвристическая личность) – Да/ ты сегодня хорошо выглядишь!*

*3. (Адресат – куртуазная личность) – Вот смотрю я на тебя/ и любуюсь// Просто глаз радуется!*

Можно отметить, что если в первом комплименте говорящий использует эмоциональную лексику, во втором – он ограничивается констатацией факта, а в третьем – облекает похвалу в форму косвенного высказывания.

*Событийное*, иначе – тематическое, содержание текста комплимента – сфера личностных особенностей адресата.

1. Самая распространенная тема комплиментов – внешняя привлекательность адресата.

*– Вы, как всегда, безупречно элегантны.*

2. Констатация несоответствия внешнего вида возрасту.

*– Вас трудно отличить от студенток.*

3. Наличие обаяния, вкуса,

*– Сразу видно женщину со вкусом.*

4. Коммуникативная компетентность.

*– Только вы умеете так легко находить общий язык с детьми.*

5. Уровень интеллекта.

*– До чего же приятно поговорить с умным человеком*

6. Профессиональные качества

*– Сразу видно мастера своего дела.*

7. Черты характера (доброта, чуткость, отзывчивость).

*– Не знаю, как у вас получается каждому что-то хорошее сказать.*

На оси *времени* можно выделить инициативные и реактивные комплименты. Первые – манипуляция первого порядка, вторые – комплимент в ответ на комплимент, например.

*– Вы так чудесно выглядите!*

*– Спасибо. Вы тоже.*

По своему языковому воплощению комплимент может быть безгранично разнообразен: от комплимента в форме прямой похвалы, похвалы с употреблением сложных риторических тропов (сравнений, метафор и т.п.) до косвенных намеков и утонченных параллелей.

*– Это ваша дочь. Простите, я решил, что вы сестры!*

На основании критерия «способ построения манипуляции» можно выделить следующие типы комплиментов. Все комплименты находятся между двумя полюсами прямой / косвенный. Прямое высказывание – выказывание, которое содержит прямую оценку кого-то или чего-то; косвенное высказывание – непрямую оценку.

1. Комплимент-похвала.

*– Что-то ты сегодня чудо как хороша*

Здесь аттракция строится на основе прямой похвалы. Большинство приведенных выше примеров иллюстрирует эту разновидность жанра.

Косвенная. Эта разновидность комплимента чаще всего представляет собой описание впечатления, которое возникает при восприятии адресата.

*– Вот гляжу на тебя и просто глазам больно: до чего хороша!*

*– Вот всегда, когда с тобой пообщаюсь, иду, прямо на крыльях лечу.*

2) Опосредованный комплимент (прямой и косвенный).

Разновидность комплимента, в котором манипуляция строится на основе характеристики не самого адресата, а – близких ему людей (чаще всего – детей) или животных.

Прямой.

*– У вас такие милые воспитанные дети. И такие красивые.*

Косвенный.

*– Ничего удивительного, что такой мамы такие красивые и умные дети.*

3) Комплимент-перевертыш.

 Здесь используется только косвенное воздействие путем применения форм жанров негативного воздействия (обвинение, упрек и т.п.).

*– Ну знаешь, это просто безобразие… Быть такой красивой!*

4) Комплимент путем самоунижения.

А.Ю. Панасюк считает такой тип комплимента комплиментом стопроцентного действия. «Эффект любого комплимента, любой похвалы, – пишет ученый, – определяется тем, что говорящий как бы приподнимает статус, личностную или социальную значимость того, кому эти слова адресованы. И это приятно потому, что каждый человек (за редким исключением) стремится быть лучше, выглядеть в глазах других людей лучше. … Ну, а если говорящий при всем этом принижает себя в его глазах: «Знаете, я завидую Вашему умению!..» или: «Что Вы, у меня так никогда не получится!» – тогда эта «дистанция» возрастает еще больше, а чувство «законной гордости» становится еще сильнее, еще ярче!» [2001: 219].

Опять-таки высказывание может иметь прямой и косвенный вид.

*– Ну, куда мне новую специальность открывать! У меня не тот размах, не то, что у вас!*

Можно сформулировать несколько ключевых признаков, наличие которых делает комплимент комплиментом.

а) **Достоверность.** Содержание фразы-комплимента должно в целом соответствовать действительности. Преувеличение достоинств адресата превращает комплимент в лесть.

б) **Искренность.** Говоря комплимент, нужно верить в то, о чем говоришь. В противном случае он становится либо неумелой лестью, либо неискренней похвалой.

в) **Ситуативность.** Произнося комплимент, хвалить надо то, что соответствует ситуации общения. Если девушка-студентка, выступившая на конференции с докладом, на свой вопрос «ну как?» услышит «ты была прекрасна?», она может принять комплимент за колкость.

г) **Уместность.** Этот критерий касается статусно-ролевых отношений, которые определяют, насколько уместен комплимент одного человека другому. Так, например, юному студенту «не по чину» говорить комплимент женщине-декану. А вот, к примеру сказать, девушка-студентка может ввернуть фразу о внешности мужчины-преподавателя.

д) **Индивидуальность.** Этот критерий необходим для того, чтобы комплимент достиг своей коммуникативной цели. Он может быть выражен просто: разным людям комплимент надо делать по-разному. Мы уже говорили о том, что в реальном общении люди меняют свой стиль комплимента, обращаясь к разным людям.

Учет индивидуально-личностных особенностей – это не только риторическая рекомендация, но и определение критерия жанровой чистоты. Комплимент – речевой жанр, в основе которого лежит очень тонко организованная манипуляция сознанием адресата. В сущности, содержанием комплимента могут быть только те качества, которые имеются у человека в недостаточном, по его мнению, количестве. Что толку говорить фотомодели, чьи фотографии заполняют журналы, о ее красоте. Такая похвала навязла у нее на ушах. Это все равно, что хвалить филолога с высшим образованием за умение писать без ошибок. Комплимент должен быть устремлен в зону ближайшего развития; он должен содержать положительную оценку того, в чем адресат не совсем уверен. А узнать это можно, только пристально вглядываясь в партнера по коммуникации, проявляя идентификацию и эмпатию.

Еще раз подчеркну: комплимент – центральный речевой жанр, который воплощает в себе продуктивную манипуляцию. Стоит чуть-чуть нарушить основные требования к нему, и он начинает восприниматься как жанр противоположной (отрицательной) манипуляции – колкость. Чтобы это понять отметим и то, чего не должно быть в комплименте, помимо того, о чем уже шла речь.

* Комплимент не должен содержать двусмысленности.

Однажды молодой человек написал в СМС-сообщении в виде комплимента очень мнительной девушке фразу: «Ты столь же прекрасна, сколь умна!»

Девушка, как рассказывала ее подруга, две недели мучилась мыслью: «Что он хотел сказать: что я страшная дура или умная красавица?».

* Комплимент не должен содержать поучений и рекомендаций. Любое назидание разрушает психологические поглаживания.
* Банальный комплимент не достигает цели.
* Гиперболизация превращает комплимент в лесть.
* Ядовитая добавка превращает комплимент в колкость.

Существует масса рекомендаций по поводу того, как нужно говорить (писать) комплименты. Владение этим риторическим жанром – показатель выского уровня коммуникативной (риторической) компетенции человека.

Глава 6

ДИАГНОСТИКА КОММУНИКАТИВНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ: РЕЧЕВОЕ ПОРТРЕТИРОВАНИЕ

*Одного я пою, всякую простую отдельную личность*

*У. Уитмен.*

Изучение индивидуальных отличий между людьми в психологии имеет солидную традицию, которая вылилась в самостоятельную научную отрасль – психологию личности, или психологию индивидуальных различий (см.: [Ильин 2004]). В науке о языке и психолингвистике совсем недавно появилось направление, которое чаще называют психолингвоперсонологией(см.: [Голев 2002; Карасик 2007; Седов 2008]). Главная задача, которую она ставит перед собой – создание модели описания коммуникативной уникальность личности. Неповторимость речевого портрета человека определяется индивидуальной моделью его коммуникативной компетенции, под которой мы понимаем способность личности осуществлять речевую деятельность и речевое поведение, которые соответствуют нормам социального взаимодействия, присущим конкретному этносу.

В рамках исследования закономерностей иррационального воздействия в межличностном общении разработка принципов речевого портретирования приобретает особое значение. Разные личности в разных ситуациях повседневного дискурса используют разные способы речевой суггестии. Это – во-первых. А во-вторых, люди, которые отличаются особенностями коммуникативной компетенции, подвержены воздействию по-разному. Практический смысл из этого следующий: чтобы подыскать ключик к душе конкретного человека, нужно определить, в чем состоит его коммуникативная уникальность, и – где у него ахиллесова пята, поражая которую, можно достичь большего успеха в межличностном взаимодействии.

Коммуникативная индивидуальность человека складывается из комбинации типологических черт коммуникативной компетенции, которые относятся к разным типологиям, группирующим личностей на основе различных оснований. Обращаясь к разным плоскостям, можно составить голографический речевой портрет, который по мере его написания предстает в виде объемной модели коммуникативной уникальности индивида. Такая модель, на наш взгляд, должна включать в себя пять уровней (аспектов) выражения коммуникативного поведения и речевого мышления:

1. Уровень врожденных предпосылок формирования коммуникативной компетенции.

2. Уровень коммуникативных черт характера.

3. Уровень сформированности речевого мышления.

4. Уровень жанрово-ролевой компетенции.

5. Уровень культурно-речевой компетенции.

**6.1. Врожденные предпосылки коммуникативной уникальности**

*Человек, обладающий врожденным талантом, испытывает величайшее счастье, когда может свой талант использовать.*

*И.-В. Гете*

Нас будут интересовать врожденные свойства личности, составляющие фундамент, на котором строится уникальное здание коммуникативной компетенции. Это тот набор психофизиологических задатков, которые передаются человеку генетически от его родителей. Они, собственно, только создают предпосылки к успешности/неуспешности в тех или иных видах коммуникации. К числу таких задатков следует отнести **темперамент** и **профиль функциональной асимметрии мозга**.

Как известно, темперамент – это устойчивая система психофизиологических черт личности человека, которая обусловлена своеобразием его нервной системы. Основные особенности темперамента у человека проявляются вскоре после рождения (после того, как нервная система у младенца приобретает специфические человеческие формы), вскоре они образуют устойчивый набор базовых психических черт личности, которая практически не меняется в течение всей жизни индивида.

Со времен Гиппократа (460-356 до н.э.) с острова Кос, который в 5 веке до нашей эры одним из первых описал типы темперамента и их основные поведенческие проявления, и грека Клавдия Галена, (его имя мы уже упоминали), который во втором столетии нашей эры предложил термины для их обозначения, которые мы продолжаем употреблять: сангвиник, холерик, флегматик, меланхолик.

Позже русский физиолог Иван Петрович Павлов дал обоснование их формирования с психофизиологических позиций. Темперамент, как экспериментально установил наш великий соотечественник, есть проявление индивидуальных особенностей центральной нервной системы человека, которая определяется своеобразием трех показателей его нервной системы: возбудимостью, тормозимостью и переключаемостью. Еще одним важным критерием в павловской типологии выступает сила/слабость этих процессов.

Слабый тип нервной организации соответствует тому, что традиционно называется термином меланхолик.

В своем поведении, в построении отношений с другими людьми этот тип личности демонстрирует быструю истощаемость, мнительность, ранимость в ситуации конфликта, неустойчивость и склонность к невротизиму. При этом меланхолики способны к осуществлению тонких мыслительных операций, глубокому и детальному погружению в предмет размышлений или исследований.

Сильный тип нервной организации подразделяется на три подтипа по характеру преобладания одного из процессов:

Сильный неуравновешенный тип (холерик) обладает повышенной возбудимостью.

Люди подобного типа способны легко включаться в любой вид деятельности, долго и продуктивно работать, однако они часто демонстрируют неумение контролировать свое поведение в сложных кризисных ситуациях, что проявляется в излишней раздражительности, вспыльчивости, необдуманных поступках. Холерики демонстрируют быстроту реакции, но при этом они не всегда способны к скрупулезным действиям, тонким операциям.

Сильный уравновешенный медленный (флегматик) наоборот характеризуется преобладанием тормозимости над возбудимостью.

Этот тип людей не сразу включается в деятельность, он характеризуется некоторой медлительностью, плохой переключаемостью с одного вида деятельности на другой. Флегматики способны долго и плодотворно работать, не истощаясь и не уставая. Однако плохая реактивность не дает им возможность быстро реагировать на новые ситуации взаимодействия с другими людьми.

Сильный уравновешенный подвижный (сангвиник) отличается сбалансированностью возбуждения и торможения и хорошей переключаемостью этих процессов.

Сангвиники обладают способностью быстро реагировать на изменения окружающей среды; сбалансированность процессов возбуждения и торможения, умение быстро переключать эти процессы облегчают им построения отношений с другими людьми, легко включаться в разные виды деятельности, контролировать свое поведение в ситуации конфликта.

Разумеется, темперамент проявляет себя в речевом поведении человека косвенно и находит выражение главным образом в выборе общих стратегий построения коммуникации. Так, например, представители разных темпераментов будут неодинаково вести себя в фрустрагенной ситуации.

Представим типичную для нашей жизни картину: машина, попав колесом в лужу, окатывает грязной водой пешехода. Если этим прохожим будет флегматик, он спокойно, довольно невозмутимо отряхнет забрызганную одежду и пойдет своей дорогой. Если это сангвиник, он засмеется над своим несчастьем. Холерик будет долго ругаться вслед уехавшему автомобилю. Меланхолик же может расплакаться…

Согласно мнению многих психиатров и психотерапевтов, темперамент напрямую определяется особенностями конституции человека, т.е. своеобразием его телосложения. В главе, посвященной эго-соматическому дискурсу, мы уже затрагивали проблему соотношения особенностей телосложения и темперамента.

Другой врожденной предпосылкой формирования коммуникативной уникальности человека следует считать своеобразие профиля функциональной асимметрии его мозга, а точнее – доминирования у личности лево- или правополушарного мышления.

По своему жизненному опыту читатель знает, что большинство людей для тонких и важных двигательных операций (например, для письма) использует правую руку. Таких людей по грубым подсчетам на нашей планете примерно 90%. Но остальные 10% – это левши (леворукие) – их около 9% – и амбидекстры (владеющие обеими руками одинаково) – 1%.

Однако и среди правшей, и среди левшей можно по типу двигательной активности и по характеру протекания у них речемыслительной деятельности выделить разные группы. Так, абсолютными правшами является лишь 40-45% населения; абсолютными левшами – 5-6% (некоторые ученые считают, что полных левшей практически не бывает). Остальные 50% это либо правши с признаками левшества, либо переученные левши. Для того чтобы как-то различать людей по нейропсихологическим признакам нейропсихологами (см.: [Брагина, Доброхотова 1988; Доброхотова, Брагина 1994]) было введено понятие профиля функциональной асимметрии – преобладание левой или правой части в совместном функционировании парных органов.

Профиль асимметрии выражает соотношение доминирования рук, ног, зрения и слуха. Наиболее важное соотношение моторных (здесь рука играет главную роль) и сенсорных (здесь важное значение имеет зрение и слух) факторов. По соотношению у разных людей ведущих парных органов можно создать довольно разветвленную классификацию типов. Московские нейропсихологи выделяют 27 принципиально возможных вариантов асимметрии. Более объемные типологии включают в себя четыре основных типа.

Выделение профилей функциональной асимметрии дает основание для диагностики и самодиагностики с целью выявления врожденных задатков, которые создают предпосылки для успеха или неуспеха человека в разных видах деятельности. При этом сразу нужно сказать, что проблема эта в силу ее необычайной сложности очень далека от окончательного разрешения. Очень часто определение моторных и сенсорных доминирований не соответствует типам право- или левополушарного мышления. Одно можно сказать с определенностью: по типу своего мышления люди подразделяются на левополушарников и правополушарников. И, как это обычно бывает при составлении типологий, имеется смешанный, переходный тип – амбиполушарники, у которых два типа мышления сосуществуют.

Однажды автор книги стал свидетелем довольно показательного для предмета нашего повествования случая.

Молодая женщина, корреспондент одной из газет, получила редакционное задание взять интервью у руководителя одной из крупных оптовых фирм. Она позвонила ему по мобильному телефону и попросила назначить встречу.

– Я сейчас как раз свободен, – ответил бизнесмен, – приходите в наш головной офис: там мы поговорим.

– Как мне вас найти? – спросила журналистка.

– Это очень просто: пойдете вверх по улице Горького, дойдете до улицы Челюскинцев, еще полквартальчика, повернете налево. А там сразу увидите нашу вывеску – поваренок.

Обычно на лекции я спрашиваю студентов: как вы стали бы действовать на месте журналистки? Как правило, аудитория делится на две части: одни говорят: «Мы стали бы искать вывеску, на которой написано слово «Поваренок»»; другие энергично возражают и предлагают искать вывеску с изображением поваренка в колпачке.

Первый путь поиска – следствие преобладания левополушарного мышления. Именно по нему и пошла героиня моего рассказа: она добралась до улицы Челюскинцев и стала искать вывеску со словом «поваренок». Сразу, забегая вперед, скажу, что ничего удивительного в поведении моей знакомой не было: практически все пишущие журналисты – левополушарники по типу своего мышления.

Однако поиски девушки не увенчались успехом, потому что бизнесмен, у которого она хотела брать интервью, был ярко выраженным правополушарником и он-то имел в виду фирменный знак – изображение головы поваренка в шапочке…

Возникло легкое коммуникативное недоразумение, которое довольно быстро разрешилось.

Для самодиагностики своего нейролингвистического профиля мышления мы предлагаем читателю следующую информацию.

Если вы в своем школьном детстве не испытывали трудностей на занятиях по письму и чтению, а позже – на уроках русского языка… Если вы, работая над творческой работой по литературе (сочинение), начинали, практически не задумываясь, с первой фразы, которая сама приходила в вашу голову, а затем «гнали» текст без абзацев, не зная, чем он закончится… Если план не помогал, а только мешал вам в выполнении подобного рода заданий… Если вы любите общаться не только устно, но и письменно… Но при этом: у вас отсутствует врожденный музыкальный слух, способности к танцу и живописи. У вас наблюдается то, что в бытовой психологии называется словосочетанием «пространственный кретинизм», т.е. оказавшись где-то в гостях, вы не можете найти без адреса квартиру, в которой случайно оказались. Если вам трудно понять устройство не только двигателя внутреннего сгорания, но даже – простого дверного замка… Если вы узнали себя в этом описании, знайте: вы принадлежите к славному сообществу левополушарников.

 Если вы, работая над школьным сочинением, мучились, и каждая фраза давалась вам с трудом... Если вы не могли написать первое предложение до тех пор, пока в вашем сознании не возникало последнее, а план теста вам был просто необходим... Если в своей письменной речи каждые два-три предложения вы норовите выделить в отдельный абзац... Если устная речь дается вам значительно легче, чем письменная, причем в своих рассказах вы широко используете эмоционально-междометные (*ё-ё, абалдеть, да ты чо* и т.п.), звукоизобразительные (*ба-бах, тресь, вжик* и т.п.) элементы... Но при этом: у вас врожденный музыкальный слух, способность к танцу и рисунку; вы прекрасно ориентируетесь в пространстве и легко без всякого адреса можете найти дорогу в районе, где побывали хотя бы раз. Если вы хорошо разбираетесь в устройстве различных механизмов… Если это описание вам подходит, то вы относитесь к другой типологической разновидности людей – вы правополушарник (ца).

Очень грубо разграничивая два представленные выше типа мышления, мы может сказать, что левополушарники тяготеют к вербально-логическим операциям. Их голова «набита словами», которые образуют прочные вербальные сети синтагматических ассоциаций. Именно эти сети облегчают продуцирование речи. Мышление правополушарников сильнее затрагивает эмоционально-образную сторону личности. Разделение на лево- и правополушарников часто называют делением на «мыслителей» и «художников». Левополушарники для обработки информации обычно прибегают к левополушарным стратегиям, правополушарники отдают предпочтение стратегиям правополушарным (о них у нас уже шла речь).

Характеризуя лево- и правополушарников, можно констатировать, что первым значительно легче дается процесс обучения в вузе на факультетах гуманитарного профиля. Больший объем вербальной памяти позволяет легче усваивать материал учебника и лекций.

Мы уже говорили о том, что разные полушария по-разному управляют эмоциями. Огрубляя, можно утверждать, что правое полушарие больше связано с эмоциональной сферой психики человека, нежели левое. При этом если в правом находятся зоны отрицательных эмоций, то в левом – положительных. Эта особенность полушарной асимметрии становится причиной различий в эмоциональной сфере лево- и правополушарников. Во-первых, у последних, как правило, выше уровень эмпатии (способности к сопереживанию), а во-вторых, среди левополушарников значительно больше оптимистов, в то время как правополушарники чаще оказываются пессимистами.

По наблюдениям Н.Н. Брагиной и Т.А. Доброхотовой [1988], существует разная направленность полушарий по шкале времени: левое полушарие, воспринимая настоящее, больше ориентировано в будущее; правое – в прошлое. Подобная особенность предопределяет и разницу в отношении ко времени лево- и правополушарников. Замечено, что левополушарники, как правило, не испытывают «зависимости» от прошлого; они легко готовы «выбросить из головы» нежелательные воспоминания; их устремления связаны с будущим. Иная картина наблюдается в отношении к прошлому индивидов правополушарного типа: они любят вспоминать прошедшие события, не могут легко отказаться от впечатлений минувших лет.

Какой же тип лучше? Каждый хорош по-своему. Важно понимать, что принадлежность к той или другой группе по характеру устройства мозга – это объективная реальность. Она лежит в основе структуры нашей личности, определяя наши успехи и неудачи в разных жизненных ситуациях, разных видах деятельности. Как и темперамент особенности профильного строения мозга влияют на процесс образования коммуникативной индивидуальности человека, создавая определенный набор задатков для успешности/неуспешности в той или иной сфере речевой деятельности.

В современной психологии индивидуальных различий выделяются и другие врожденные черты личности. Для более детального знакомства с иными точками зрения мы отсылаем читателя к специальной литературе (см., например: [Ильин 2004]).

**6.2. Коммуникативные черты характера**

*Посеешь поступок – пожнешь привычку;*

*Посеешь привычку – пожнешь характер;*

*Посеешь характер – пожнешь судьбу…*

*Русская народная мудрость*

В психологии характер обычно определяется как совокупность относительно устойчивых социально-психологических черт личности, которые проявляются в ее взаимодействии с другими людьми. Считается, что характер формируется к семилетнему возрасту и очень мало меняется на протяжении всей жизни.

При том что взаимосвязь характера человека и его дискурсивного поведения очевидна с позиции здравого смысла, последовательного и системного исследования такой взаимосвязи в психологии и психолингвистике еще не проводилось. Связано это с тем, что характер и языковая способность напрямую друг с другом не связаны. А потому поиски проявления характера (как равно и темперамента) на уровне языка смысла не имеют. В общении черты характера проявляют себя в стратегических и тактических предпочтениях говорящего, в том, какой путь он избирает для достижения той или иной коммуникативной цели.

В качестве параметров, служащих критериями для выделения коммуникативных черт характера можно выделить следующие оппозиции:

1. Доминантность / недоминантность;

2.Мобильность / ригидность;

3.Экстраверсия / интроверсия;

4.Конфликтность / неконфликтность;

5.Центрация / кооперативность.

Доминантность,как равно и недоминантность обычно выступают показателями «психологической конституции человека, закрепившимися за счет соответствующего воспитания» [Добрович 1987: 50]. Доминантная языковая личность в общении демонстрирует инициативу и напористость. Основой ее иллокутивных намерений становится желание влиять на собеседника, убедить его в своей правоте. Доминантность внешне проявляется в том, что человек больше говорит сам и гораздо меньше слушает собеседника. Недоминантная личность – полная противоположность описанному выше: она уступчива и неинициативна, она готова слушать коммуникативного партнера, но не навязывает ему тем для разговора и не настаивает на своей точке зрения.

Мобильность / ригидность *–* коммуникативные качества характера, связанные с пластичностью, способностью перестраиваться по ходу разворачивания интеракции. Мобильная личность легко и быстро меняет речевые средства в зависимости от ситуации, характера собеседника, темы общения. Ригидный коммуникант демонстрирует неспособность моментально переключаться с одних речевых тактик на другие; он долго и основательно входит в тему разговора и не может быстро изменить его течение.

Выделение экстраверсии / интроверсии как черт речевого портрета личности восходит к концепции классика психоанализа К.-Г. Юнга [1995]. Экстраверт – человек, который тяготится одиночеством; как правило, у него очень много приятелей, отношения с которыми имеют довольно поверхностный характер. В своем речевом поведении экстраверт демонстрирует устремленность вовне: он готов к коммуникации с любым собеседником и предпочитает факт общения факту отсутствия оного. Интроверт, наоборот, тяготится большими компаниями; у него мало друзей, но отношения с ними имеют характер прочной и глубокой привязанности. В общении интроверт внешнему диалогу в жанре бытовой болтовни предпочтет разговор по душам; ему необходимо не просто общение, а общение, предполагающее понимание.

Характер человека ярче всего проявляется в интеракции по тому, как человек строит отношения с партнером по коммуникации. Поэтому уместно подразделять коммуникативные черты характера по способности к кооперации в повседневном речевом поведении. В главе, посвященной рассмотрению коммуникативных конфликтов, мы приводили типологию различных форм речевого поведения, в основе которой лежит способность к кооперации в межличностном общении. Описанные проявления становятся отражением коммуникативных черт характера, о которых мы еще будем говорить ниже.

На формирование характера влияют и особенности эмоционально-волевой сферы личности. Так например, по преобладанию положительных или отрицательных эмоций люди подразделяются на оптимистов и пессимистов.

По наличию/отсутствию волевых свойств людей можно грубо поделить на целеустремленных и нецелеустремленных и т.п.

Еще раз напомним, что характер проявляется в коммуникативном поведении на уровне прагматических стратегий и тактик, определяющих структуру интерактивного взаимодействия коммуникантов.

Особенности коммуникативного поведения личности на уровне характера хорошо определяются по наличию акцентуаций, т.е. легкому отклонению от усредненной нормы (в пределах нормы психологического здоровья).

В психологии индивидуальных отличий существуют разные типологии акцентуаций характера. Они принадлежат психиатрам-практикам и являются результатом эмпирических наблюдений. Приведем наиболее интересную, на наш взгляд, из числа существующих классификаций, которая принадлежит А.Е. Личко [1999].

 Ученый выделяет 11 типов акцентуации характера: 1. гипертимный, 2. циклоидный, 3. лабильный, 4. астено-невротический, 5. сенситивный, 6. психастенический, 7. шизоидный, 8. эпилептоидный, 9. истероидный, 10. неустойчивый, 11. конформный.

Гипертимный – отличаются большой подвижностью, общительностью, болтливостью, чрезмерной самостоятельностью, склонностью к озорству, недостатком чувства дистанции по отношению к другим людям. Главная черта – почти всегда хорошее, приподнятое настроение. Хорошее самочувствие, высокий жизненный тонус, цветущий внешний вид, хороший аппетит и здоровый сон. Стремление к лидерству в компаниях. Контактность, высокая самооценка. Иногда завышенная. Желание прихвастнуть – патологическое вранье.

Циклоидный тип – похож на гипертима, но – склонность к депрессиям. Подвижность, шумность сменяется сонливостью, унынием, пессимизмом. Фазы подъема и спада сменяют друг друга. Стремление всюду острить; насмешки над другими. Суицидальные эмоции в стадии депрессии. Алкоголизация. Самооценка – по мере накопления опыта «хороших» и «плохих» периодов.

Лабильный тип – в прошлом – болезненные дети (простуды, грипп, пневмония и т.п.). Крайняя изменчивость настроения по ничтожным поводам внешним (косой взгляд, брошенное слово, изменение погоды, расписания поезда и т.д.). Редко становятся лидерами в малых социальных группах. Но при этом испытывают очень высокую потребность в друге, собеседнике, способном повлиять, утешить и т.п. Зная особенности своего характера, они предлагают окружающим воспринимать их такими, какие они есть. «Слабое место» – утрата близких, эмоционально значимых лиц.

Астено-невротический тип демонстрирует явную склонность к невротизму. Основные черты – повышенная утомляемость, раздражительность и склонность к ипохондрии. Очень часто это проявляется в разрядке за счет близких. Человек подробного типа – очень мнителен, он склонен подозревать у себя массу болезней. Парадоксом характера таких людей выступает одновременная потребность в друзьях и быстрая утомляемость от общения с близкими.

Сенситивный тип проявляет себя в пугливости и боязливости. В детстве такие дети боятся темноты, одиночества; они чуждаются шумных сверстников, подвижных игр, рискованных шалостей. Хорошо контактируют, обычно не изолируются в обществе сверстников, но стремление к одиночеству сопровождает их в течение всего школьного детства. Любят чтение и часто демонстрируют «детскую энциклопедичность». Играют с малышами или неопасными сверстниками. Стесняются выступать на уроках. «Ахиллесова пята» людей подобного типа – зависимость от чужого мнения, плохая реакция на насмешки, мнительность по поводу каких-либо ошибочных поступков и т.п.

Психастенический тип похож на предыдущий. Кроме описанных свойств характера, демонстрируют склонность к ранним интеллектуальным интересам, резонерству. Главные же черты поведения – нерешительность и склонность к рассуждательству, тревожная мнительность и любовь к самоанализу, легкость возникновения навязчивых желаний, страхов, представлений. В организации отношений с окружающим миром у психастеника большую роль играют ритуалы, которые он придумывает, чтобы преодолеть навязчивый страх. Дети такого типа часто переживают тревогу за близкого человека (мать, отца). Они патологически привязаны к одному из членов семьи. Со сверстниками общаются выборочно, предпочитая себе подобных.

Шизоидный тип – странный чудик. Проявляется очень рано – еще в дошкольном детстве. Ребенок играет один; обществу сверстников предпочитает взрослых: любит подолгу слушать их разговоры. По мере взросления шизоид выстраивает свой собственный мир фантазий, с интересами и увлечениями. Внутренний мир скрыт от внешнего проникновения. На эмоциональном уровне шизоид демонстрирует недостаток интуиции, неумение поставить себя на точку зрения другого человека, плохую эмпатию (слабость эмоционального резонанса). Внешние проявления поведения часто странны, напоминают невинные чудачества. Иногда они проявляются в непрактичных выступлениях критического характера, без учета последствий для себя. Шизоид, как правило, имеет массу увлечений, хобби, которые обычно не имеют практического смысла (изучение экзотических языков, чтение философской, мистической литературы и т.п.). В реализации своих увлечений шизоид проявляет завидное упорство. Свою странность либо не замечает, либо не придает ей значения («а кто не странен?»).

Этот и следующий типы акцентуации наиболее часто становятся причиной возникновения коммуникативной патологии.

Эпилепоидный тип проявляется в главных чертах: склонность к мрачному, злобно-тоскливому настроению (дисфории), аффективной взрывчатости, напряженностью инстинктивной сферы, тяжеловесность, инертность. В поведении демонстрирует тяжело протекающие приступы агрессии, иногда – садистические наклонности, при этом – педантизм в мелочах, аккуратность, бисерный почерк. В отношениях с другими людьми эпилептоида характеризуют ревность, мстительность; в общении с равными – стремление к власти; в отношении с близкими (детьми, женой/мужем) – авторитарность и строгий диктат. В игровой деятельности эпилептоид демонстрирует азарт, доходящий до крайности (Достоевский). Тип, неблагоприятный для социальной адаптации.

Истероидный тип – главная черта – беспредельный эгоцентризм, ненасытная жажда постоянного внимания к своей особе, восхищения, почитания, удивления, сочувствия. Кажущаяся эмоциональность на самом деле оборачивается отсутствием глубоких и искренних чувств при большой внешней экспрессии, театральности. Личность этого типа проявляет склонность к позерству, рисовке, наигранность, театральность дешевого порядка – с явным переигрыванием. Подобные дети не могут терпеть, когда хвалят кого-то другого, дарят не им игрушки, а потому стремятся обратить на себя внимание эксцентричностью поведения, суицидальными действиями. В поведении истероида иногда проявляется «бегство в болезнь» – демонстративные проявления болезни. Парадокс характера заключается в искренней фальши. Люди такого типа часто претендуют на оригинальность при отсутствии оной. Слабая черта – ущемленное самолюбие в результате утраты внимания к его персоне. Самооценка далека от объективности.

Неустойчивый тип – основными чертами личности обычно считают безудержность, безволие, неустойчивость. Безволие проявляется в социально-полезной деятельности: учебной, трудовой. В развлечениях люди такого типа предпочитают «плыть по течению». В школе – нежелание учиться при неустанном поиске развлечений. Все дурное буквально липнет к ним. Как правило, уже в младших классах они начинают курить, в раннем подростковом – первые выпивки, хулиганские поступки и т.п. Не лидеры, но обязательно ищут компании. Они целиком живут настоящим, не строя никаких планов на будущее.

Конформный тип – главная черта – зависимость от окружения. Главное правило: жить как все, думать, поступать как другие, одеваться, и т.д. как другие. Не способны противостоять окружению. В хорошем окружении – хорошие школьники, работники, отцы и матери семейств; в плохом – пьяницы, хулиганы, преступники. Консерваторы по натуре, они не любят все новое, непривычное, чужаков («не наших»). В любой работе неинициативны. Причиной возникновения такого характера становится опекаемое взрослыми детство. Выбор жизненного пути – по аналогии с другими.

Врожденные предпосылки формирования коммуникативной компетенции человека, к числу которых, как мы уже говорили, следует отнести темперамент, тип профиля функциональной асимметрии мозга и особенности конституции (телосложения), необходимо рассматривать в качестве стартовой системы возможностей, которые так или иначе проявляют себя в речевой биографии человека. Их роль в создании коммуникатиной уникальности речевого портрета ни в коем случае нельзя недооценивать. Врожденные предпосылки уместно сравнить с особенностями сорта и качества семян, из которых должно вырасти неповторимое растение – коммуникативная личность.

Однако, продолжая сравнение, из зерен одного качества может вырасти и мощное красивое плодоносящее дерево, и хилый нежизнеспособный росток. Огромное, если не решающее, значение здесь имеет среда, в которой формируется характер человека, его речевое мышление, жанрово-ролевая компетенция и, наконец, тип речевой культуры.

Характер ребенка возникает в результате первых впечатлений первых пяти-семи лет его жизни. Как писал классик психоанализа Альфред Адлер, человек появляется на белый свет, имея в качестве программы своего будущего развития социальный инстинкт. Эта импритинговая программа, которая отличает homo sapiens от других обитателей нашей планеты, начинает проявляться в виде имитативного комплекса уже на первых стадиях формирования психики.

Первые впечатления первых лет жизни человека – это, прежде всего, впечатления от взаимодействия с близкими родственниками: родителями, братьями и сестрами. Понятно, что решающую роль в формировании характера играют особенности взаимоотношений в семье. В этой связи психологи говорят о существовании разных сценариев развития личности, в которых отражается характер отношения к ребенку родителей. Важно понимать, что при типологическом сходстве каждая семья – это уникальная динамическая система социальных взаимоотношений. И неповторимость сценария семейного спектакля, вкупе с наследственными предпосылками развития личности, определяет неповторимость будущего характера человека.

Разные сценарии семейного воспитания располагаются между двумя противоположными полюсами, намечающими крайности в неправильном воспитании: гипоопека (недостаток внимания со стороны родителей) / гиперопека (излишнее давление, диктат взрослых по отношению к ребенку).

На одном полюсе располагаются сценарии – «Кумир семьи», «Мамино сокровище», «Болезненный ребенок» и т.п. Это тип ролевых отношений, в которых ребенок заласкивается, возводится на пьедестал; каждое его желание выполняется неукоснительно; его таланты преувеличиваются и т.п. Понятно, что при подобном воздействии на ребенка у него формируются такие черты характера, как доминантность, экстраверсия, иногда – активная центрация и т.п.

Ему противоположен иной полюс, на котором располагаются сценарии «Ежовые рукавицы», «Ужасный ребенок», «Путающийся под ногами», «Козел отпущения» и т.п. Здесь, напротив, ребенок воспринимается родителями как что-то ненужное, как наказание, причина постоянного дискомфорта и неудобств. Такое отношение к ребенку в семье способствует развитию у него интроверсии, недоминантности, ригидности и т.п.

В промежутке между намеченными крайностями находится смешанный тип сценария («Оранжерейный ребенок», «Повышенная моральная ответственность» и т.д.), где любовь и опека сочетаются с требовательностью и контролем. При таком воспитании с достаточно высокой долей вероятности можно ожидать возникновение тревожности, неуверенности в себе и т.п.

Уникальность семейного сценария складывается не только из особенностей воспитания ребенка родителями. Любой фактор здесь играет роль определяющего в будущем наборе черт характера. Сюда можно отнести: наличие / отсутствие бабушек и дедушек, тетушек и дядей, кузенов и кузин, наличие братьев и сестер и т.п. В индивидуальной психологии А. Адлера особо рассматривается позиция формирующейся личности по отношению к другим детям. Причем значение здесь имеет то, во-первых, старшим или младшим является ребенок, а во-вторых, имеет он брата или сестру.

Комплекс «старшего ребенка» создает предпосылки для формирования некоторой неуверенности в себе, чувство недолюбленности, которое может стать предпосылкой формирования истероидных черт характера. На глазах старшего ребенка его младшему брату (или сестре) уделяют больше внимания или заботы, что вызывает ревность и чувство отверженности и т.п.

Комплекс «младшего ребенка» несет в себе формирование черт ущербности по отношению к старшему. Как правило, это связано с тем, что старшего ребенка ставят младшему в пример. В результате старший брат становится эталоном компетентности, который младший стремится достичь и превзойти. Это «стремление догнать» формирует такие черты характера, как целеустремленность, оптимизм (в зависимости от врожденных предпосылок) и т.п.

Отмечается и еще одна закономерность формирования характера. Если в семье есть дети разного пола, то это становится фактором облегчающим формирование отношений в личной сфере (у девочек – с мальчиками, у мальчиков – с девочками). Если дети однополые – это предпосылка успешности в построении отношений производственных (карьера, отношение с коллегами и т.п.).

**6.3. Уровень сформированности речевого мышления**

*Что говорит! и говорит, как пишет!*

*Фамусов о Чацком*

 *(А.С. Грибоедов «Горе от ума»)*

Индивидуальной особенностью коммуникативной компетенции личности следует считать уровень сформированности механизма речевого мышления, который, как мы помним, объединяет два взаимосвязанных процесса: порождения и смыслового восприятия речи.

Порождение речи есть переход мысли в текст. Напомню, что он представляет собой последовательность речемыслительных операций, суть которых – перекодировка личностных смыслов на общепонятный код национального языка. В современной психолингвистике существуют обширные традиции исследования порождения речи (см.: [Горелов 2003; Горелов, Седов 2010; Жинкин 2009; Залевская 1999; Зимняя 2003; Леонтьев 1997; Лурия 1979; Сахарный 1989] и мн. др.). Полная модель формирования высказывания включает в себя следующие этапы. Высказывание стимулируется мотивом данного акта речевой деятельности (1), который запускает действие механизма речевого мышления, что приводит к возникновению в сознании коммуникативного намерения (оно реализуется в виде настроя на определенную эмоциональную модальность и типичную ситуацию социального взаимодействия людей – речевой жанр) (2). От коммуникативного намерения процесс переходит к моменту формирования смыслового содержания, замысла, когда появляется целостная (может быть, пока еще неотчетливая, диффузная) семантическая «картина» будущего высказывания: смысл***,*** семантика уже есть, а конкретных слов и синтаксических структур еще нет (3). Сформировавшаяся внутренняя программа (замысел) начинает трансформироваться: происходит перекодировка, перевод смысла с языка образов и схем на конкретный национальный язык – язык значений. Здесь появляется первичная вербальная запись будущего высказывания: ключевые понятия, предложения обрывки фраз, которые несут ядерный смысл (4). Первичный словесный конспект будущего высказывания, который возникает в сознании человека, наполнен личностными смыслами: эти вербальные образования (если их озвучить) понятны только самому говорящему. Дальнейшее формирование речи представляет собой разворачивание ядерного смысла в построенное в соответствии с психолингвистической нормой текстовости речевое целое (5). При этом сначала образуется синтаксическая схема будущего высказывания. «Внутренние слова», т.е. значения слов уже становятся «прообразами» слов внешних и занимают постепенно «свои» синтаксические позиции. Следующая стадия речепорождения – грамматическое структурирование и морфемный отбор конкретной лексики, после чего: реализуется послоговая моторная программа внешней речи, артикуляция (6).

Понимание (смысловое восприятие) речи представляет собой сложный целостный психологический процесс, в котором большую роль играют предвосхищение (антиципация) и установка на понимание (или непонимание). С первых минут общения воспринимающий демонстрирует встречную мыслительную активность, направленную на антиципирующее (предвосхищающее) моделирование смысла дискурса, иллокутивного содержания речи. Огромное значение здесь имеет весь комплекс предшествующих знаний об авторе речи, о тех отношениях, которые существовали между собеседниками до начала общения, о предмете разговора и т.д. (cм.: [Жинкин 1982, 1998, 2009; Лурия 1979; Новиков 1983; Горелов, Седов 2010] и др.). Вместе с тем параллельно с упреждающим моделированием замысла в сознании говорящего идет и работа с элементами текста, работа по декодированию его информативного содержания.

В речевом онтогенезе, в условиях нормативного развития языковой личности, происходит становление механизма внутренней речи, которая представляет собой автоматизацию указанных процессов, сближающих глубинные смыслообразующие уровни порождения речи с ее поверхностно-формулирующими этапами. Процесс формирования речевого мышления начинается в дошкольном детстве и активизируется под влиянием системы обучение в школе. Его результатом в идеале должно стать дискурсивное мышление, позволяющее языковой личности «совершать мысль в слове» (Л.С. Выготский).

Эволюция речевого мышления у становящейся личности проходит несколько этапов (подробнее см.: [Седов 2004, 2008]). Так, после завершения стадии самонаучения языку как системе ребенок в рамках дискурсивного поведения способен на речевые действия, опирающиеся на деятельность в рамках конкретной ситуации. Без опоры на наглядно созерцаемые факты или явления ребенок еще не в состоянии строить речевые произведения, содержащие текстовые смыслы. Дискурсивное мышление в этом возрасте ограничивается вербальным моделированием одноактных действий на уровне одного-двух предложений. К завершению младшего школьного возраста ребенок обретает способность к важнейшим латентным операциям по сворачиванию и разворачиванию информации, которые составят основу его внутренней речи. Способность к внутреннему планированию речевой деятельности позволяет подростку в построении дискурса оторваться от конкретной ситуации и строить целостные связные речевые произведения, несущие в себе сложные, иерархически организованные текстовые смыслы. Однако интериоризация внешней речевой деятельности во внутриречевую у младших подростков еще не очень глубока: им еще не доступны сложные семантические построения на глубинном смыслообразующем уровне порождения и понимания высказывания. Дискурсивное поведение школьников среднего звена, несмотря на автоматизированность процессов создания текстов, еще не всегда осмысленно; речь и мышление в процессе построения текстов еще не сливаются полностью.

Такое соединение при нормальном развитии личности наблюдается лишь к окончанию школьного детства. Именно в этом возрасте школьник обретает способность к построению сложных вербально-логических операций во внутренней речи. Это связано с еще большей интериоризацией внешнеречевых процессов, на основе которой формируются наиболее глубинные смыслообразующие механизмы речевой деятельности – механизмы формирования замысла, опирающиеся на тонкие операции антиципации, компрессии и перекодирования информации с кода вербального на код индивидуально-личностных смыслов (УПК) и мн. др. (более подробно см.: [Седов 2004, 2008]).

Говоря о роли речевого мышления как показателя коммуникативной компетенции личности, мы должны подчеркнуть два важных момента. Во-первых, у разных взрослых личностей наблюдается различная степень сформированности механизма порождения речи: одни люди легко разворачивают мысль в целостный и связный текст, который соответствует законам логики и критериям психолингвистической норме текстовости, другие же, пытаясь выразить мысль, «спотыкаются на каждом слове», наполняют свой дискурс паузами хезитации и словами-паразитами. В рассмотрении гносеологического аспекта предлагаемой модели мы более подробно затронем вопрос о причинах такого разнообразия. Здесь пока укажем на то, что степень сформированности механизма речевого мышления может служить критерием для измерения уровня коммуникативной компетенции.

Кстати сказать, развитие речевого мышления коррелирует с особенностями межполушарного взаимодействия. Автоматизация механизма порождения речи гораздо быстрее и легче протекает у так называемых левополушарников, между тем как правополушарники в интериоризации внешних речевых процессов во внутреннеречевые испытывают значительно больше трудностей.

Вторая важная особенность этой составляющей коммуникативной компетентности человека заключается в том, что разные социальные условия общения предъявляют говорящим разные требования. Речевая деятельность столь же многообразна, сколь многообразно социальное бытие носителей языка. Одно дело – неофициальное разговорное общение с близким знакомым, другое – спонтанное выступление в парламенте; одно дело – записка с приглашением в кино, другое – доклад на научной конференции или дипломное сочинение. Порождение и смысловое восприятие речевого произведения (дискурса) в разных коммуникативных ситуациях опирается на неодинаковые речемыслительные механизмы. Отличия приводят к многообразию типов вербального (дискурсивного) мышления, которыми мы пользуемся в своей речевой практике. Фактически каждая коммуникативная ситуация предъявляет говорящему свои особые требования к речепорождению, каждый речевой жанр по модели порождения высказывания отличается от других жанров. Коммуникативная компетенция человека в значительной мере состоит в умении перестраиваться с одного типа дискурсивного мышления на другой, соответствующий речежанровым нормам социально-речевого взаимодействия людей.

**6.4. Жанрово-ролевая компетенция личности**

*Настоящий джентльмен – это тот, кто кошку всегда называет кошкой, даже если он об нее споткнулся и упал.*

 *Английская народная мудрость*

В первой главе книги мы говорили о речежанровой компетенции как составляющей компетенции коммуникативной. При этом ни один человек не может в равной степени владеть нормами всех речевых жанров, принятых в социуме. Индивидуальный набор фреймов речевых жанров, которые присутствуют в сознании личности, в значительной мере определяет уникальность его коммуникативной компетентности.

Другим, более сложным принципом построения речежанровой компетенции будет рассмотрение речевого поведения личности в свете все той же типологии уровней способности к кооперации, о которой у нас тоже уже шла речь. Для адекватного разделения людей по способности к кооперации в речевом поведении мы используем понятие «личностный комплекс», включающий в себя набор признаков по степени убывания: *доминанту, субдоминанту и субстрат.*

В рамках такого деления может быть выделено значительное число типологических разновидностей, например: личность с актуализаторской доминантой, конфликтной субдоминантой и активно-центрированным субстратом; конфликтной доминантой, актуализаторской субдоминантой и манипуляторским субстратом и т. п. Число подтипов в этом случае увеличивается в геометрической прогрессии и достигает 73. Иерархия выделяемых типов будет располагаться между двумя полюсами, верхний из которых следует обозначить как актуализатор в доминанте, субдоминанте и субстрате. Такая языковая личность характеризуется чертами, которые обычно фиксируют у канонизированных святых. На нижнем полюсе иерархии будет находиться «бесовская личность» с наличием агрессивного начала во всех трех позициях. Между этими крайними характеристиками располагаются обычные представители этноса, носители языка, с их коммуникативными достоинствами и недостатками.

Возникает вопрос о том, как следует выделять доминирующий по речевому поведению тип личности. Ответ на него, на наш взгляд, следует искать в обращении к сфере повседневной коммуникации, которую М. М. Бахтин называл областью “житейской, или жизненной, идеологии”. Это нижний уровень разговорного общения, к которому относятся нериторические (помимовольные) речевые жанры. Прежде всего необходимо обратить внимание на жанровые предпочтения как показатель коммуникативной компетенции личности. Так, конфликтные агрессоры будут отдавать явное предпочтение жанрам, в основе которых лежит столкновение участников коммуникации – ссоре, скандалу, выяснению отношений и т.п.; конфликтные манипуляторы в большей степени используют в своем дискурсе жанры выговора, нравоучения и т.п. Частотность обращения той или иной личности к жанровому пространству конфликтного или иного общения, степень владения теми или иными жанрами помимовольной коммуникации позволяют выделить доминанту речевого поведения личности.

Другим признаком, квалифицирующим личность по способности к коммуникативной кооперации, выступает характер ее речевого поведения в нейтральном нериторическом общении. Интерактивным пространством такого рода можно считать гипержанр дружеского общения, в рамках которого наиболее показателен речевой жанр РАЗГОВОР. В первой главе нашей книги мы достаточно подробно рассмотрели это жанровое образование.

Особенно в этом смысле показательны варианты жанра – *болтовня* (бытовой разговор) и *разговор в компании*. Социально-психологический фон, на котором протекает болтовня (и, отчасти – разговор в компании), настраивает говорящих на легкое, поверхностное, скользящее по ассоциативному принципу дискурсивное поведение. Правила игры, которыми руководствуются коммуниканты, владеющие этими жанрами, заключаются в том, чтобы не углубляться в намечаемые темы, а легко коснувшись их, перескакивать на другие. Это связано с глобальными неосознанными коммуникативными намерениями, общей иллокутивной модальностью говорящих: разговор идет не только ради получения информации, но и ради утверждения социальной полноценности, получения психологических поглаживаний иногда от, иногда за счет собеседника. Болтовня и разговор в компании – это коммуникация, где, пользуясь широко известной формулой Л. С. Выготского, “мысль совершается в слове”. Иными словами, конкретные темы и мотивы участников общения не вполне ими осознаваемы. Процесс порождения речи реализуется таким образом, что все намеченные в психолингвистике этапы формирования высказывания здесь присутствуют симультанно. Основной вектор тематического движения определяется тематической незаданностью общения. Темы меняют одна другую по ассоциативному принципу. При этом говорящий не вполне знает, что он будет говорить в следующую минуту. Такое помимовольное общение как нельзя лучше обнажает латентные процессы дискурсивного мышления. Оно позволяет выявить черты речевого портрета языковой личности, обнаружить индивидуальные особенности ее дискурсивного мышления.

Характер личности по способности к коммуникативной кооперации проявляется в выборе речевых тактик, реализующих сюжетное развитие интеракции разговора. Напомним, что под терминологическим сочетанием внутрижанровые тактики мы понимаемлинейно сочетающиеся в рамках жанрового взаимодействия речевые акты, которые позволяют говорящему на конкретном тематическом уровне изменять ход общения в соответствии с иллокутивными задачами коммуникации. Именно тактические предпочтения становятся выражением уровня коммуникативной компетенции языковой личности по её способности к согласованности во внутрижанровой коммуникации.

Так, в *рамках бытового разговора* и *разговора в компании* конфликтный агрессор будет проявлять себя в тактиках инвективы, насмешки, упрека, колкости, обвинения и т.д.; конфликтный манипулятор – в выговорах, приказах, просьбах, наставлениях, поучениях, советах и т.п.; активный эгоцентрик обнаружит тенденцию навязывания собственных тактик в виде к перебивов, вопросов, на которые сам же дает ответы и т.п.; пассивный эгоцентрик в общении будет демонстрировать полное несоответствие избираемых тактик общему тематическому развитию интеракции; кооперативный конформист проявит тяготение к поддакиванию, переспросам, утешениям, комплиментам, выражению сочувствия и т.д.; кооперативно-ассертивная личность продемонстрирует склонность к тактикам аргументации; наконец, кооперативный актуализатор будет использовать тактики, которые показывают неформальный интерес к темам, интересующим собеседника, и готовность активно и действенно помочь ему и т.п.

Речежанровая компетентность может быть также определена как соответствие речевого поведения стереотипам речежанровых норм. В основе этой составляющей коммуникативной компетенции лежит система автоматизированных знаний, определяющих стратегии и тактики речи в разных коммуникативных условиях.

Статусно-ролевая компетенция, о которой также мы вели речь в первой главе, – понятие, тесно связанное с речежанровыми характеристиками речевого поведения. Она может быть определена как соответствие речи ролевой и статусной позиции говорящего. Как уже было сказано, роли подразделяются на долго- и кратковременные. И те и другие – опираются на представления о нормах ролевого поведения. Так, можно говорить о нормах гендерного поведения, предписывающего некоторые отличия в поведении женщин и мужчин в некоторых коммуникативных ситуациях; нормах семейной, профессиональной речи. То же можно сказать и о кратковременных ролях: соблюдение / несоблюдение норм поведения в конкретных ситуациях – критерий для оценки уровня риторической компетенции.

В регламентации норм статусно-ролевого поведения важное значение имеет категория статус, социальная позиция – место на социальной лестнице. Ролевые стереотипы меняются в зависимости от того, в каком соотношении находятся статусы участников общения, кто занимает позицию статусно более высокую, а кто – более низкую. Здесь определяющими факторами становятся и возраст, и место человека в профессиональной группе, и характер взаимоподчинения.

**6.5. Личность и речевая культура**

*По их словам узнаете,*

*о чем они хотели умолчать.*

*С.-Е. Лец*

Этот слой модели коммуникативной компетенции отражает общий уровень культуры человека. Он связан с умением коммуниканта строить социально значимые и, в том числе – коммуникативные, отношения в соответствии с представлением о нормах цивилизованного общения.

Лучше всего эту сторону коммуникативного поведения выражает концепция типов речевых культур (см.: [Гольдин, Сиротинина 1997; Сиротинина 2003, 2005; Сиротинина и др. 1998; Толстой 1991, 1995]). Существуя в конкретном этносе, человек неизбежно является носителем того или иного типа национальной речевой культуры. Применительно к русской культуре в науке выделяются разновидности речевого поведения, ориентированные на использование литературного языка (*элитарный, среднелитературный, обиходный*), и типы, находящиеся за его пределами (*народно-речевой, просторечный и арготический*). Соответственно, личности классифицируются по принадлежности к тому или иному типу речевой культуры (подробнее см.: [Хорошая речь 2007]).

*Элитарный тип* предполагает «максимально полное владение всеми возможностями языка: умение использовать нужный в данной ситуации функциональный стиль, строго различать нормы устной и письменной речи, пользоваться всем богатством языка (синонимами, образными выражениями, в письменной речи возможностями пунктуации и абзацного членения, в устной – всем разнообразием русских интонаций), не нарушать орфоэпических, лексических и орфографических норм, соблюдать все этические нормы общения, а главное, всегда и все использовать в своей речи *целесообразно,* не злоупотребляя иностранными словами и никогда не искажая ни их значение, ни произношение при необходимом употреблении» [Сиротинина и др. 1998: 45].

*Среднелитературный тип* – наиболее распространенный среди языковых личностей, имеющих высшее образование. Носители этого типа речевой культуры «владеют далеко не всеми возможностями языка: пользуются, как правило, двумя функциональными стилями (обычно свойственным их профессии и разговорной речью). В результате такой ученый не может подготовить газетную статью, злоупотребляет при ее написании научным стилем, а администратор, юрист – деловым» [там же: 46]. Иными словами, среднелитературный тип – это ухудшенный элитарный: в целом он ориентирован на нормы литературного языка, однако иногда эти нормы нарушает.

В том случае, когда языковые личности ориентированы лишь на разговорную речь, их можно отнести либо к *обиходному* типу речевой культуры, который характеризует владение лишь одной стилевой разновидностью литературного языка – разговорной речью.

К числу нелитературных речевых культур относятся *народно-речевой* тип (который наблюдается в общении деревенских жителей), *просторечный* тип, не знающий стилистических возможностей литературного языка; «привычная ему грубость и сниженность речи нередко «компенсируется» излишней книжностью, употреблением иностранных слов, в чем проявляется чувство некоторой ущербности у его носителей, стремление говорить «красиво»» [там же: 45]), *арготический (жаргонный)* тип (ориентированный на использование в бытовом общении жаргона).

Важнейшим показателем этого уровня коммуникативной компетенции выступает отношение говорящего к престижным в данной культуре формам коммуникации, и прежде всего – к литературному языку. Обычно под литературным языком понимается «форма исторического существования национального языка, принимаемая его носителями за образцовую; исторически сложившаяся система общеупотребительных языковых элементов, речевых средств, прошедших длительную культурную обработку в текстах (письменных и устных) авторитетных мастеров слова, в устном общении образованных носителей национального языка» [Бельчиков 1997: 221]. Эта подсистема национального языка характеризуется рядом лингвистических свойств: «1) последовательная функциональная дифференцированность средств и связанная с этим постоянно действующая тенденция к функциональному разграничению вариантов <...>; 2) коммуникативная целесообразность нормы <...>; 3) литературная норма является результатом не только традиции, но и целенаправленной кодификации; в связи с этим: 4) стабильность и известный консерватизм нормы, ее медленная изменяемость: норма *должна* отставать от развития живой речи <...>» [Крысин 1989: 46]. Для кодифицированного литературного языка релевантна дифференциация на функциональные стили, которые представляют собой «варианты литературного языка, обусловленные различными сферами общения» [там же: 43].

Существенной характеристикой речевого портрета выступает и использование/неиспользование ею в своем коммуникативном поведении языковых элементов, которые относятся к нелитературной функционально-стилевой стихии. Это, прежде всего, диалект, просторечие, жаргон. Сюда же нужно отнести и такие противоположные проявления коммуникативной маргинальности, как новояз и сквернословие (подробнее см.: [Жельвис 1997; Земская 1996; Седов 2004; Химик 2000]).

Территориальный, или местный, диалект «свидетельствует скорее о географическом, нежели о социальном членении языка. Однако территориальная локализованность – лишь одна из характерных черт этой подсистемы национального языка; одновременно это и социальная языковая разновидность, поскольку местными диалектами владеет круг лиц, достаточно определенных в социальном отношении: в современных условиях это крестьяне старшего поколения» [Крысин 1989: 46].

Другой нелитературной сферой языкового общения является просторечие – «ненормированная, социально ограниченная речь горожан, находящаяся за пределами литературного языка» [Капанадзе 1984: 5]. Традиционно в объем понятия термина «просторечие» вкладывается два значения. Во-первых он обозначает общенародные, нарушающие нормы литературного языка средства общения, которые не имеют собственных признаков системной организации, но проявляются на всех языковых уровнях (фонетика: *килОметр, шофер, маненько, колидор, транвай, ндравиться*; морфология: *туфель, статуй, делов, на бюллютне, матеря, без пальта, ширше*; синтаксис: *интересоваться об политике, достигать до цели*; лексика: *ложить, покласть, серчать, дух (запах), шитво, озябнуть*). Говоря о просторечной лексике можно, по справедливому выражению Л.А. Капанадзе, выстроить лестницу, «ступени которой займут лексические единицы, пришедшие из разных сфер языка, – здесь встретим диалектизмы, жаргонизмы, профессионализмы, «канцелярит» и даже номенклатурные обозначения. Современное просторечие – необычайно пестрое явление, в нем получают распространение самые неожиданные языковые аномалии из самых неожиданных источников, и существование и одновременное сосуществование разнородных языковых явлений в пределах городского просторечия поддержано тем, что эта лексическая «общность» не является системой и не образует регулярных лексико-семантических рядов» [Капанадзе 1984: 127].

Второе значение термина «просторечие» – элементы низкого стиля устной речи, которые служат для выражения сниженной (вульгарной) экспрессии (*паскуда, стерва, долбануть, враскоряку, сволочь и др.*). Обслуживая узкобытовые сферы коммуникации, просторечие проникает в повседневную речь горожан в виде субстрата. При этом ярче всего этот субстрат проявляется в речевых жанрах низкой бытовой словесности: в бытовой ссоре, болтовне, семейном разговоре и т.п.

Характер влияния просторечия на процесс эволюции языковой личности зависит от языковой среды, окружающей ребенка. Здесь решающую роль играют речевые особенности близких родственников, знакомых, друзей и т.п. – всех тех, с кем школьник взаимодействует в период своего речевого становления. Особенно сильно воздействие речи родителей. В том случае, когда родители принадлежат к типу речевой культуры, ориентированной только на литературный язык (элитарному или среднелитературному), влияние просторечия практически не ощущается. Употребление кем-либо из близких родственников (как правило, это представители старшего поколения) просторечной лексики, становится фактором негативного воздействия на формирования речевого портрета школьника. Впоследствии подобные первичные речевые впечатление либо будут вытеснены из активного словоупотребления в результате овладения ребенком нормами литературной речи, либо останутся в его языковом сознании в качестве субстрата.

Особо нужно сказать о просторечных экспрессивах, имеющих явную негативную окраску (*сволочь, паскуда, курва, падла, стерва и т.п.)*. Этот лексический слой в языковом сознании школьника соседствует с элементами табуированной лексики. На ранних стадиях своего речевого формирования личность, наряду с матерными словами, узнает слова бранно-просторечные. В ходе индивидуальной языковой эволюции эта речевая стихия закрепляется за ситуациями конфликтного общения, отражающего запретно-запредельную сферу инвективно-конфликтного социального взаимодействия людей.

Особое значение в связи с общими задачами нашего исследования имеет еще одна нелитературная форма речи – молодежный жаргон (арго, сленг) – социальная разновидность речи, которая используется в неофициальном общении молодежи и характеризуется отличием от общенационального языка, специфической лексикой и фразеологией. Изучение этой речевой стихии активизировалось в нашей стране в последние десятилетия (см.: [Елистратов 1994, 1995; Ермакова, Земская, Розина 1999; Химик 2000; и др.]. Как справедливо пишет В.С. Елистратов, «арго является языковым отражением неистребимой потребности людей объединяться, группироваться с самыми различными целями – от совместного продолжения потомства (семья, семейное арго), до совместного постижения тайн бытия (например арго теософов) или коллективного грабежа и убийства (уголовное арго)» [Елистратов 1995: 24]. Эту особенность жаргона ученый назвал герметическим комплексом.

Другая, тенденция речевого функционирования арго обозначена им термином кинический комплекс (от слова кинизм – направление в древнегреческой философии, ярким представителем которой был знаменитый Диоген из Синопа). Главная отличительная черта кинизма – принципиальная неофициальность, незавершенность. В этом смысле арго – противоположность подъязыку кодифицированной литературной речи. Это язык улицы, язык неформального общения, отрицающий всякий контроль и диктат государственной власти.

Наконец, еще одна характерная для современного арго (и молодежного жаргона – в особенности) черта – это то, что исследователь называет раблезианским комплексом. Эта характеристика арготического дискурса связана с миросозерцательной природой функционирования жаргона – с народной смеховой философией, в основе которой лежит оптимистическое карнавальное мироощущение, коллективное бессознательное этноса, которое дает индивиду ощущение бессмертия в своем качестве части целого, клеточки могучего вечного организма нации. Именно этим объясняется интерес арготического дискурса и тезауруса к карнавально-раблезианской тематике: еда, выпивка, отправление естественных потребностей, драка, половая жизнь вообще и обозначение атрибутов телесного низа, в частности. «Арго, – пишет Елистратов, – по сути дела, мало интересуется остальным миром, информация из него привлекается постольку, поскольку она имеет отношение к телесной жизни. Но дело в том, что потенциально к человеческому телу имеет отношение все, весь мир. Поэтому арго – это имманентная проба мира в призме человеческого тела, языковая попытка сделать мир огромным человеческим телом. Это смеховое очеловечивание мира, его «отелеснивание», «инкарнация», превращение его в тело. Мир осмеивается через тело и таким образом перестает быть страшным, чуждым. В этом и заключается глубинная магия арго. Глубинно арго, со всем его словесным, фонетическим, словообразовательным, риторическим составом, есть грандиозная смеховая метафора тела» [Елистратов 1995: 105-106].

Молодежный жаргон восходит к интержаргону, подсистеме, обслуживающей фамильярно-бытовую сферу социального взаимодействия городской молодежи. Характерно то, что в работах современных лингвистов это речевое явление все чаще оценивается не как негативное (с которым «необходимо бороться»), а как закономерное и (даже) положительное. «Арго – это не паразитический нарост, – пишет все тот же Елистратов, – не порча, а смеховая лаборатория языка» [там же: 670].

И в значительной степени приобщение того или иного школьника к жаргону связано с индивидуально-личностным социальным кругозором, с тем, каков круг общения становящегося индивида т.п. Уместно, как это делают исследователи жаргона, разделять владение этим подъязыком на активное и пассивное, когда языковая личность понимает жаргонные выражения, но в речи своей не использует.

При этом априори можно предположить, что в большей степени жаргон затрагивает речь мальчиков, в меньшей – девочек. На это указывают и специальные исследования употребления ненормативных элементов в речи детей школьного возраста. Изучения использования жаргона в речи школьников показывают: наибольший интерес к жаргону проявляют подростки. Так, «элементы тюремно-лагерного жаргона в большей степени употребляют подростки 14-15 лет, что объясняется особенностями данного возраста (крушение авторитетов, «война» за независимость, интерес ко всему запретному, необычайному). Взросление и социализация личности способствуют постепенному вытеснению этих элементов из лексикона подростков» [Гуц 1997: 78]. В подростковом возрасте жаргон, как правило, играет роль подъязыка, который обслуживает жанры нериторического интимно-дружеского общения. Он противостоит как официальной системе нормативной коммуникации вообще, так и всему языковому пространству мира взрослых. Именно знание жаргона в этом возрасте способно выполнять функцию лакмусовой бумажки, отличающей посвященных от неофитов.

К окончанию школьного детства роль и место жаргонного дискурса в дискурсивном поведении языковых личностей различно. В дальнейшем, как правило, элементы жаргона либо исчезают из активного словоупотребления, вытесняясь другими более значимыми для дискурсивной деятельности подъязыками, либо уходят на периферию коммуникативных средств, обретая экпрессивно-стилевой характер языковой игры.

Говоря о становлении коммуникативной уникальности человека, нельзя не упомянуть и о таком языковом явлении, как сквернословие. Коммуникативная подсистема, называемая «русским матом», табуированной сферой коммуникации, представляет собой явление столь же древнее, как и сам язык. В исследованиях последнего времени наблюдается попытка разобраться в причинах его возникновения и функционирования (подробнее см.: [Жельвис 1993, 1997). Социально-коммуникативные функции этого подъязыка сводятся, с одной стороны, к созданию атмосферы веселого фамильярного общения, предполагающего отношения дружеской доверительности между коммуникантами. С другой стороны, как мы уже говорили, областью использования мата становится экстремально-запредельная, агрессивно-опасная сфера социального бытия. Сквернословие прочно укореняется в речевой деятельности, которая сопровождает ситуации, стоящие за гранью нормы, порога: скандалы, ссоры и др. В этих случаях нецензурные выражения могут обретать свойства психотерапевтической разрядки, стать способом облегчения, избавления от «дурной» энергии.

Исследования последнего десятилетия приводят ученых к выводу о том, что русский мат – речевое явление, занимающее в общенациональном языковом пространстве свое законное, только ему подобающее место. Проявляясь в особых откровенно-интимных, фамильярно-искренних или же, наоборот, запредельно-безысходных экстремальных ситуациях человеческой жизни, этот экспрессивный, несущий в себе амбивалентную энергию коллективного бессознательного подъязык способен выразить самые разные оттенки эмоциональной сферы бытия и быта. Однако сквернословие, используемое в несвойственной ему функции повседневного общения, способно как лекарство, употребляемое в неразумных дозах, отравить жизненные системы коммуникации, питающие организм культуры.

К завершению стадии самонаучения языку дискурсивное поведение ребенка демонстрирует минимальный уровень стилевой дифференциации речи. Но прежде чем она получит представление об образцовой литературной речи, ей предстоит узнать о существовании языковых запретов, о табуированной области речеупотребления. Маркированным членом стилевой оппозиции в языковом сознании дошкольника раньше становится не то, как надо говорить, а то, как говорить нельзя. Ядро такого рода запретного подъязыка, естественно, составляет сквернословие, то, что называется русским матом.

Когда же человек впервые сталкивается в своей жизни с этой речевой стихией? Обычно это случается еще в дошкольном возрасте. Указанный процесс тесно связан с формированием социального кругозора личности, в ходе которого намечается расслоение на нормальные, общепринятые действия и ненормальные, аномальные поступки, находящиеся за гранью приличий, за пределами социальных норм. Аморфная, расплывчатая поначалу сфера запретного, ненормированного социального поведения в сознании дошкольника получает все более отчетливые контуры: нельзя прилюдно испражняться и обнажать гениталии, нельзя также драться, воровать чужие вещи, напиваться пьяным, грубить взрослым, ругаться и т.п. Люди, которые нарушают эти социальные запреты, – люди нехорошие. Именно они говорят плохие слова, самыми запретными из которых выступают матерные выражения. Параллельно с постижением табуированной социальной сферы, которая связана с деятельностью органов размножения и выделения, ребенок узнает о существовании неприличной речевой стихии. Достаточно скоро он устанавливает связь между этими двумя элементами социума: социально-физиологическим и речевым. Так, в детское языковое сознание входит представление о запретной области дискурсивного поведения. Следствием этого становится то, что в языковой картине мира ребенка происходит дифференциация по оценочному принципу: мир делится на верхний, нормативный слой языкового пространства и нижний, анормативный запредельный его уровень.

В наибольшей степени тяга к мату наблюдается в подростковом возрасте, когда становящаяся личность стремится самоутвердиться, доказать свою непохожесть на других. Именно неофициальный статус, ореол чего-то непризнанного и неприличного делает особо притягательным нецензурную лексику для старшеклассников. Свойственное отрочеству желание выйти за пределы дозволенного, за грань общепринятых норм предопределяет широкое распространение в речи подростков сквернословия. Не последнюю роль в «матерщинизации» личности играет и сексуально-эротическая природа основных исходных понятий, лежащих в основе матерной лексики.

Проникнув в сознание школьника, сквернословие может стать болезнью роста языковой личности, все более уходя на периферию языковой картины мира. И тогда табуированная лексика и фразеология из активного словоупотребления уйдет не просто в пассивное, но в запретную экстремально-экспрессивную коммуникативную сферу. Однако достаточно часто бывает так, что в своем развитии личность не овладевает нормативными литературными способами вербальной передачи информации. В этом случае место повседневной разговорной литературной речи в языковом сознании человека занимает «несъедобный» речевой бульон, ингредиентами которого становятся жаргонно-просторечные элементы, густо сдобренные «солеными» словечками.

Иногда подобный уровень развития коммуникативной компетенции становится «потолком» носителя языка. В этом случае мат изменяет своей природной функции: из подъязыка табуированного, запредельного он становится средством бытового общения. Именно с подобным типом словоупотребления мы сталкиваемся ежедневно на улице, в городском транспорте и др. местах общественного пользования. Личность, демонстрирующая такое «злоупотребление» нецензурной лексикой, обнажает свою интеллектуальную скудость и духовное плебейство.

Как мы уже говорили раньше, на формирование литературной речи мощное воздействие оказывает процесс овладения грамотой. Усвоение письменной коммуникации влияет и на формирование разговорной разновидности литературного языка (РР). Здесь может наблюдаться своего рода дискурсивная гиперкоррекция: перенос некоторых усвоенных навыков построения письменных текстов в область устного общения. Это выражается прежде всего в том, что, кроме РР и письменной речи, в речевой кругозор младшеклассника начинает входить и представление о речи публичной, устной разновидности литературного языка. Приобщение к нормативной литературной речи влияет на развитие РР школьника.

В связи с этим необходимо особо коснуться «болезни роста» коммуникативной личности, которая проявляет себя именно в ходе овладения ею литературным языком. Это новояз – стилевое явление, рожденное в недрах кабинетов партчиновников и насаждаемое в виде продукта тоталитарной «социалистической герменевтики». Это стилевое образование сочетает в своих дискурсах полное отсутствие личного начала и директивность (*без доклада не входить; на территории не сорить; нарушители порядка подвергаются штрафу; вкладчики обслуживаются вне очереди; есть мнение; стоит вопрос; проблема решается и т.п.*), исключает любые оценочно-аналитические регистры (предполагающие рефлексию, осмысление передаваемой информации) и одновременно насаждает ценностные шоры стереотипного восприятия. Некая “вышестоящая инстанция”, интенция сверху, неперсонифицированная, но неоспоримая, приводит в действие и контролирует механизм социального взаимодействия людей. Все обязаны подчиниться императиву, диктату новояза, чья картина мира предстает раз и навсегда застывшей, не подверженной никакой эволюции и развитию. Оттого-то так не любит новояз глагольные формы, обозначающие процессуальность, последовательно заменяя их, где это возможно формами именными (*совершать поездку; осуществлять учебный процесс; выгул собак; помывка в бане и т.п.).*

Обычно он становится прибежищем людей, стоящих на низкой ступени развития языковой личности, когда они без достаточной речевой подготовки вынуждены вступать в сферу официальной словесности. Не обладая навыками общения на кодифицированном литературном языке, такие люди «хватаются» за новояз как за спасательный круг. Относительная простота новояза, готовая система содержащихся в нем оценок позволяют говорящему довольно быстро адаптироваться в непривычной социальной среде. Так же, как и сквернословие, новояз свидетельствует о «недоразвитости» социопсихолингвистической компетенции языковой личности. Причем оба эти явления демонстрируют как бы разные стороны языковой медали: новояз в речевом поведении такой личности заменяет кодифицированный литературный язык, мат же входит в состав неофициальной разговорной коммуникации.

Однако в формировании языковой личности школьника мы значительно чаще наблюдаем не воздействие письменной речи на устную, а обратный процесс: влияние устной (и особенно, разговорной) речи на построение письменных текстов. Школьники-подростки в своих письменных работах обычно допускают ошибки в использовании сугубо книжных оборотов, зачастую стараясь писать так, как говорят. К числу таких примеров можно отнести 1) свойственное разговорному общению перестраивание фразы по ходу ее формулирования (*Ребята очень хотели и просили ее помочь наладить переписку с ребятами из ГДР*); 2) нарушение видо-временного соответствия глаголов внутри одного предложения (*Мы шли берегом реки над обрывом, а за рекой на западе садится солнце)*; 3) дистантное расположение зависимого компонента словосочетания (*Во время боя командира ранили полка)*; 3) нарушение порядка слов в предложении, например, перенос служебных компонентов предложения в постпозицию (*В лес мы не ходили, сильный дождь был потому что);* 4) злоупотребление местоимениями (*Он хотел его повесить, но спас его Савельич);* и мн. др.

К старшему подростковому возрасту представление о функциональном разграничении сфер кодифицированного литературного языка и разговорной речи закрепляется в языковом сознании школьника достаточно прочно. Однако даже в письменных работах выпускников школ можно встретить ошибки, продиктованные влиянием РР. В прочности формирования навыков литературного общения большую роль играет социальное окружение ребенка. Здесь, разумеется, значительно влияние школы и тех традиций, которые существуют в семье.

Особенности культурно-речевой компетенции хорошо выражает слой языкового сознания, который получил название прецедентного. По справедливому мнению Б.М. Гаспарова, «основу нашей языковой деятельности составляет гигантский «цитатный фонд, восходящий ко всему нашему языковому опыту» [Гаспаров 1996: 105-106]. Этот огромный резервуар готовых формул и вырванных из контекста фраз, который образует обширную область устной словесности, в целом выступающей отражением «речевого коллективного бессознательного». Прецедентность существует в виде образных выражений, метких приговорок и т.п., чаще всего употребляемых в рамках языковой игры, о которой у нас еще пойдет разговор. Продукты речевой субкультуры отличаются от таких лингвистических образований, как пословицы, поговорки и фразеологизмы, имеющих характер номинативных единиц языка. Эти фразы и отрывки текстов обычно воспринимаются людьми как чужая речь, как осколки каких-либо распространенных текстов, общеизвестных речевых ситуаций и т.п. (см.: [Горелов, Седов 2010; Красных 2003; Слышкин 2004]).

Возникновение прецедентного слоя коммуникативной компетенции нельзя представлять в виде механического накопления обрывков речевых произведений. Контекстная семантика предложений, выхваченных из прецедентных текстов, преломляется в многочисленных индивидуальных языковых сознаниях. Сами эти высказывания попадают в тигель народного словотворчества, становясь материалом для формирования национальной языковой картины мира.

В качестве примера приведем языковой материал, который входит в прецедентный слой из популярных песен. Многократное повторение текста какого-нибудь шлягера приводит к впечатыванию в языковое сознание ключевой фразы, обычно расположенной в припеве. “Ты морячка – я моряк, ты рыбачка – я рыбак; ты – на суше, я – на море. Мы не встретимся никак!” – простота формулы песни Олега Газманова, ее повторяемость облегчает проникновение и закрепление ее в субкультуре. Приведенный образец можно пополнить и другими примерами: *“Не сыпь мне соль на рану”, “Еще не вечер”, “Эх, Леха, Леха! Мне без тебя так плохо!”, “Я возвращаю ваш портрет”, “Но вы вдвоем, но не со мною”, “Не падайте духом, поручик Голицын” и т. д.*

Сюда же относятся песни из кинофильмов и мультиков:

*“Главное, чтобы костюмчик сидел”, “Если у вас нет собаки, ее не отравит сосед”, “Судьбе не раз шепнем: “Мерси боку”, “А бабочка крылышками – бяк-бяк-бяк”, “А на кладбище все спокойненько”, “Эх, жизнь моя – жестянка. А ну ее в болото!”, “Куда идем мы с Пятачком, большой, большой секрет”, “Ох, рано, встает охрана” и т. п.*

К характеристикам «человека говорящего», которые можно считать критерием для разграничения дискурсивного мышления, следует отнести лингвокреативность, т.е. способность языковой личности к речетворчеству. Подобное явление находит выражение в так называемой языковой игре (см.: [Борботько 2001; Горелов, Седов 2010; Гридина 1996; Норман 2006]). Философы и психологи считают игру одним из фундаментальных свойств человеческой культуры. Это вид деятельности, который не преследует каких-то конкретных практических целей. Цель игры – доставить удовольствие людям, которые принимают в ней участие. По мнению современных лингвистов, языковая игра – феномен речевого общения, содержанием которого выступает установка на форму речи, стремление добиться в высказывании эффектов, сходных с эффектами художественной словесности. Подобное «украшательство» обычно носит характер остроты, балагурства, каламбура, шутки и т. д. Языковая игра отличается от детского словотворчества. Она строится на отклонении от стереотипов при осознании незыблемости этих стереотипов. Играть с языковыми формами человек начинает, как правило, только после овладения нормативными способами речевой коммуникации. Когда образованный человек говорит «*ну побегли*» или «*а куды мне вещи девать?*», он знает, что «*побегли*» и «*куды*» – это отступление от нормы. Но именно осознание такого отступления, нарочитое смешивание литературной нормы и просторечных элементов делает игру игрой.

Как уже было сказано раньше, признаком, намечающим уникальность речевого портрета, выступает склонность личности к языковой игре в своем речевом поведении. В целях речевой выразительности говорящие широко используют и языковую игру в ее классическом виде – игру формой на разных уровнях языковой структуры. Здесь возможны разные формы и способы проявления такой способности. Языковая игра, к примеру, может строиться на сознательном нарушении норм языковых законов, будь то законы фонетические, грамматические или словообразовательные.

А – Ты есть хочешь?

Z – Пока еще только захачиваю;

– Возьми другую ложку// Эта кашная [испачкана в каше];

– Ты на работе до когда будешь?;

Z – (Мужу) Утром/ ты что делаешь?

М – Ты же знаешь/ у меня ГЭК//

Z – И долго вы гэчиться будете?; Думаю/ что сын твой не только тебя достигнет/ но и перестигнет//; – Ну/ знаешь/ это уже виталиковщина какая-то [от имени Виталик]//;

– Что-то ты кашляешь// Надо тебя побыстрее выздороветь//;

– Слушай/ ты булки какие купил/ с зюпой [изюмом]?

Интересным с точки зрения психолингвоперсонологии следует считать форму проявления лингвокреативности, в которой проявляются реликты речевой биографии личности, например, так называемая «речевая сублимация»: здесь нелитературная стихия, которая когда-то составляла содержание коммуникативного окружения человека, приобретает «права гражданства» в игровой форме. Например.

– *А что эт за мамзель была?// Неужто евойная супружница//*

(В театре) – *Эт что за мужик? Хорошо поет// Дай-ка [бинокль] посмотрю морду лица//;*

Общаются подруги:

– *Эт ты чай-поди по заграницам// А нам/ простым людЯм// дома сидеть надо//*

Своеобразным показателем речевой культуры становится индивидуальный «цитатный фонд» дискурсивного поведения личности. Он отражает некоторые особенности речевой биографии человека, главным образом, круг его чтения в разные периоды формирования культурно-речевого слоя языкового сознания. Для наглядности приведем примеры прецедентного слоя сознания двух конкретных личностей.

В качестве иллюстрации приведем речевой материал, составляющий «цитатный резервуар» сознаний двух разных личностей.

Коммуникативная личность №1

*(Когда это было?// Как говорят/ я тогда моложе/ и лучше качеством была// («Евгений Онегин»); Она что/ не замужем// Как говорится/ Уж климакс близится/ а Германа все нет// (П. Чайковский «Пиковая дама»); Ну/ ты нас не больно то манерам учи//* *Сиживали за столом/ не беспокойтесь/ сиживали// (М.А. Булгаков);* *Она говорит/ Я на новый срок на заведование подавать не буду// Я ей/ Свежо предание/ а верится с трудом (А.С. Грибоедов); А ну-ка быстро// Ложи взад// Конфеты с чаем есть будем// (М. Зощенко) и т.п.);* *А я что/ не люди?; Я себя не обделила? «Свадьба в Малиновке»)*; *В Греции все есть//; Они любят/ про непонятное говорить// («Свадьба»); Ну/ давай/ бухти мне/ как наши корабли бороздят Большой Театр// А я посплю//; («Операция Ы»); Бабе цветы/ а дитям мороженое// («Бриллиантовая рука»).*

Коммуникативная личность №2

*Ну знаешь/ это еще похвала небольшая// (А.С. Пушкин); Не помню/ когда это было// День был без числа//; У него легкость в мыслях необыкновенная//; Я хочу сообщить вам/ пренеприятнейшее известие// (Н.В. Гоголь); Завтра опять в лицей// И вечный бой/ покой нам только снится// (А. Блок); Знаешь/ если люди на семинар ходят/ значит/ это кому-нибудь нужно//; А ты никогда не ошибался? Все мы немного лошади// (В. Маяковский); Вот и февраль// Февраль/ достать чернил/ и плакать// (Б. Пастернак); Ну что ты ко мне пристала// Сижу/ никого не трогаю/ починяю примус// (М. Булгаков)*

\* \* \*

Опираясь на представленную систему параметров разных уровней описания коммуникативной компетенции, можно составить индивидуальный речевой портрет говорящего. Выше мы предложили систему параметров онтологического изучения коммуникативной компетенции. Она дает возможность реконструкции уникальности коммуникативной компетенции индивида путем анализа его речевого поведения, запечатленного в многочисленных дискурсах. Это своего рода антрополингвистическая феноменология, цель которой – создание объективной модели коммуникативной личности.

Дополнением к такому ракурсу рассмотрения коммуникативной компетенции может служить гносеологический и аксиологический подходы (подробнее см.: [Седов 2010]).

Так, гносеологический аспект изучения коммуникативной компетенции во главу угла ставит задачу выяснения причин появления в речевом портрете субъекта тех или иных черт речевого поведения. Главный вопрос, на который призван дать ответ гносеологический анализ коммуникативной компетенции, – это вопрос о причинах появления у личности тех или иных черт речевого портрета. Подобный аспект исследования речевого поведения с неизбежностью заставляет обратиться к речевому онтогенезу, составляющему предмет возрастной психолингвистики. Для решения поставленных задач более всего подходит метод ретроспективной реконструкции. Суть его заключается в том, что в качестве объекта изучения выступает личность взрослого, вполне сформировавшегося человека. Основным предметом такого исследования становится персональный дискурс, анализ которого позволяет создать речевой портрет, модель идиостиля, отражающую уникальную картину речевого поведения человека в разных коммуникативных условиях. Взгляд в ракурсе возрастной психолингвистики предполагает рассмотрение образа коммуникативной компетенции человека, созданный в результате анализа его речевых действий, через призму речевой биографии, что позволяет реконструировать своеобразие процесса формирования идиостиля конкретного пользователя языком, двигаясь как бы в обратном направлении. Подобный анализ персонального дискурса напоминает работу реставратора: вглядываясь в речевой портрет, снимая слой за слоем краску, исследователь может в статичном облике раскрыть драматургию процесса становления человека в одном из наиболее существенных проявлений его личности – в способности к коммуникации.

Строя онтологическую модель коммуникативной компетенции, мы иногда привлекали данные возрастной психолингвистики. Гносеологический аспект рассмотрения речеповеденческих проявлений индивида необходим для понимания глубинных корней, которые питают помимовольные реакции, мотивы, переживания, объясняющие логику протекания межличностного общения на суггестивном уровне.

Аксиологический ракурс рассмотрения данного феномена содержит в себе оценку степени сформированности/несформированности коммуникативной компетенции. Он размещает все характеристики речевого поведения на вертикальной шкале, где в качестве основного критерия можно указать степень эффективности коммуникативных действий. Рассмотрим феномен межличностного общения с точки зрения аксиологии.

Глава 7

**ЗАТРУДНЕННОЕ И ЭФФЕКТИВНОЕ ОБЩЕНИЕ**

**7.1. Коммуникативная компетентность личности**

*Можно делать дело с подлецом.*

*Никогда подлец не обморочит,*

*Если только знать, чего он хочет,*

*И всегда стоять к нему лицом.*

*И. Сельвинский*

Социальная психология, практическая психолингвистика и социология речи с неизбежностью сталкиваются с фактами коммуникативной патологии, которые выводят нас к проблеме затрудненного общения. В современной отечественной науке она интенсивно разрабатывается на протяжении последних 20 лет. По мнению В.А. Лабунской, «затрудненное общение – это сложное и многогранное явление, которое формируется в пространстве координат «культура – личность – общение». Изучение такого общения страдает рядом редукций. Наблюдается увлеченность идеями субъективной природы трудностей общения, сведение феномена затрудненного общения к явлениям эмоционального напряжения или к характеристикам определенных состояний человека» [Лабунская и др. 2001: 3]. В психологии существуют типологии трудностей, которые возникают в общении (см., например: [Куницына и др. 2001: 344-360]). Однако, как это принято говорить в подобном случае, проблема затрудненного общения далека от окончательного решения. Некоторые перспективы в развитии этой сферы теории коммуникации представляет суггестиная модель межличностного взаимодействия.

Одним из путей построения теории патологии коммуникации становится совмещение аксиологического и онтологического подходов. В предыдущей главе представлена дескриптивная модель коммуникативной компетенции личности. С опорой на нее можно создать объективный речевой портрет человека. Предлагаемую концепцию можно использовать и для изучения и некоторых особенностей затрудненного общения. Однако в этом случае необходимо сменить ракурс рассмотрения коммуникативной компетенции: от онтологического аспекта необходимо перейти к аксиологическому, где способность к коммуникации рассматривается в ракурсе категорий вертикальной шкалы: «хороший (успешный) / плохой (неуспешный). Подобный подход предполагает ответы на вопросы: какие черты речевого портрета являются показателем высокой коммуникативной компетентности? что нас ведет к успеху в межличностных отношениях? что мешает продуктивному общению? Такой аспект рассмотрения приводит нас к необходимости поиска критериев для измерения уровня коммуникативной компетентности.

Термин компетентность и компетенции нуждаются в разграничении. Если компетенции – это феноменологическая категория, содержанием которой выступает система характеристик способности к коммуникации, общению, то компетентность – это констатация уровня развитости это компетенции. Компетентность можно измерять: она может быть высокой и низкой.

Для того чтобы квалифицировать факт коммуникативной патологии, необходимо определить коммуникативную норму и, если угодно, коммуникативный идеал. Анализ речевого поведения в аксиологическом аспекте заставляет определять нормы «хорошей речи», т.е. такие параметры, которые соответствуют представлениям членов социума о наиболее цивилизованных формах социального взаимодействия людей.

В аксиологической модели коммуникативной компетенции мы выделяем следующие уровни:

1. этическая компетентность;

2. риторическая компетентность;

3. культурно-речевая компетентность.

1. Этическая составляющая модели коммуникативной компетентности менее всего поддается формализации. Это связано с тем, что речь, дискурс, как форма социального взаимодействия не соотносится напрямую с содержанием речевого поступка. Подлость или подвиг, предательство или благородство – находят выражение не в том, *как* мы строим общение, а в том, что составляет *содержание* высказывание.

Отчетливее всего этические особенности коммуникативной компетенции проявляют себя на уровне коммуникативных черт характера. В качестве критерия построения типологии, нужно считать доминанту коммуникативной модальности в построении межличностного дискурса у конкретной личности: высказывания, которая либо характеризуется установкой в отношении себя и своего партнера по межличностной коммуникации. Для измерения степени этической компетентности мы предлагаем шкалу, основанную на уже выше детально охарактеризованном противопоставлении категорий «кооперация – конфликтность».

Схема 7

**Уровни этической компетентности**

Кооперативная актуализация

 Высший этический уровень

коммуник. компетентности

Кооперативный

конформизм

Кооперативная

ассертивность

 Этическая норма

ком. компетентности

Конфликтность

(манипуляция

агрессия)

Центрация

(активный эгоцентризм

пассивный эгоцентризм)

 Комуникативная

патология

Образ коммуникативного идеала можно выявить через анализ металингвистических стереотипов, присутствующих в сознании наивных носителей языка (об этом подробнее см.: [Обыденное метаязыковое сознание … 2009]). По нашему мнению, этот идеал близок тому, что мы называем кооперативно-актуализаторским типом построения повседневного дискурса. Ему мы посвятили последний раздел последней главы нашей книги.

На основе доминирующих принципов межличностного общения выделим типы субъектов коммуникации – коммуникативные личности. К числу типов, олицетворяющих норму (но не идеал) повседневного речевого поведения мы относим кооперативно-конформный и кооперативно-ассертивный типы. Они как бы образуют полюса на горизонтали, между которыми располагаются нормативные формы межличностного общения. Рассмотрим свойства коммуникативной компетенции указанных разновидностей коммуникативных личностей через призму обыденного метаязыкового сознания.

Кооперативный конформист – личность, основными установками в построении разговора выступают, во-первых, стремление избегать коммуникативных конфликтов, а во-вторых, последовательное следование нормам речевого этикета, в основе которого, как мы помним, лежит концепт «вежливость». Личность подобного типа из всех вариантов разговора предпочитает светскую беседу, в построении сюжетного движения которой стремится демонстрировать интерес к собеседнику, используя тактики поддакивания, уточняющих вопросов, переспрашиваний и т.п. Если на кооперативно-конформную интеракцию посмотреть через призму трансакционного анализа Э. Берна, то она будет выглядеть как:

РОДИТЕЛЬ РОДИТЕЛЬ.

При том что указанные способы организации повседневного дискурса следует считать нормально цивилизованными, до статуса эталонных эффективных форм общения они не дотягивают. И связано это прежде всего с некоторой амбивалентностью в оценке категории «вежливость», которая присутствует в сознании наших сограждан. Понятие «вежливость» разными личностями, принадлежащими к российскому сообществу, оценивается по-разному. С одной стороны, вежливость – это примета хорошей, цивилизованной речи. И практически во всех отечественных школах на стенах красуется знаменитый афоризм Сервантеса: «Ничего не стоит так дешево и не ценится так дорого, как вежливость». Однако в русском языке есть устойчивые сочетания «холодная вежливость», «ледяная вежливость», «презрительная вежливость», а в ходу у наших сограждан такие афоризмы, как «Вежливым может быть и палач» и приписываемая Полю Валери сентенция «Вежливость – это хорошо организованное равнодушие».

Концепт «вежливость» лежит в основе *светского разговора*, речежанрового образования, которое, по нашему убеждению, слабо поддерживается российской лингвокультурой. Русское наивное метаречевое сознание на уровне речежанровой идентичности поддерживает *разговор по душам*, который в каком-то смысле противопоставляется *светскому разговору.* Напомним, что в основе *разговора по душам* лежит концепт «искренность».

Понятно, что вежливость и искренность – характеристики, которые принадлежат разным смысловым плоскостям. Однако в наивной метаязыковой картине мира они очень часто противопоставляются. В качестве лакмусовой бумажки здесь может быть рассмотрена знаменитая путинская реакция на бесчинства террористов: «*Будем мочить в сортире*». Оценка этой фразы простыми пользователями языком просто-таки разделила наших сограждан на два лагеря: тех, кто осудил президента за грубость в эфире, и тех, кто безоговорочно его одобрил.

Как выразился в рамках пилотного эксперимента, проведенного автором, испытуемый, имеющий высшее нефилологическое образование:

*Эта фраза сплотила всю нацию// Президент так же искренне сопереживает людям/ как мы/ простые/ можно сказать/ работяги// Он искренний// В таком горе/ не до этикетного выпендрежа// А если ты/ кирпич на ногу…/ когда больно/ ты че/ извините-простите? Нет/ когда больно/ и по матушке можно// Наш человек…*

Вежливость – примета риторического идеала. Но риторический идеал – только часть коммуникативного идеала. И в этом смысле аксиологические показатели риторического уровня идут в разрез с параметрами этического уровня коммуникативной компетенции.

Кооперативно-ассертивная личность в межличностном общении придерживается следующих установок. Во-первых, она не стремится уйти от конфликта, а иногда – прямо провоцирует столкновение точек зрения. Во-вторых, коммуникант подобного типа может позволить себе «быть невежливым ради истины». При этом, однако, коммуникант не ставит целью как-то обидеть собеседника, не получает никакого удовольствия от того вреда, который способен причинить, проявляя принципиальность. Ассертивность как коммуникативная категория в современной социальной психологии и психолингвистике разработана недостаточно. Вообще умение отстаивать свои убеждения, проявлять твердость, обладать умением вести спор, не оскорбляя собеседника, и мн. др. – в неориторике очень часто смешивается с конфликтностью.

Подчеркнем, что между конфликтным и ассертивным типом построения дискурса существует огромная разница. Конфликтный тип, как правило, использует собеседника как объект собственного самоутверждения: унижая, оскорбляя, высмеивая, нанося укол, он испытывает психологические поглаживания. Ассертивная личность в конфликте переводит разговор в плоскость:

ВЗРОСЛЫЙ ВЗРОСЛЫЙ.

Описанный тип построения повседневного дискурса демонстрирует норму коммуникативной компетенции на этическом уровне. Однако, как и конформная разновидность кооперации, он не может считаться воплощением коммуникативного идеала. И конформный и ассертивных тип имеют двойную направленность: не только на собеседника, но и на себя. Это общение, в котором обычно присутствует воздействие – от утонченной манипулятивности, до стремления к убеждению в споре.

Обратимся к формам проявления коммуникативной патологии. К ним мы относим центрированный и конфликтный типы построения межличностного общения. В одной из предыдущих глав мы достаточно подробно охарактеризовали каждый из двух вариантов затрудненного общения. Напомним, что центрированный тип представлен *активным и пассивным эгоцентризмом*, а конфликтный – *агрессивным и манипуляторским*.

Личности, которых мы относим к субъектам затрудненного общения, проявляют признаки коммуникативной патологии на уровне коммуникативных черт характера. И конфликтность – установка в социальнов взаимодействии – против партнера по общению, и центрация – полное игнорирование собеседника – все это в значительной степени – результат раннего социогенеза.

В первом случае – непреодоленный когнитивный диссонананс, столь же непреодоленный комплекс неполноценности, т.е. состояние внутренней фрустрации, которая требует психологических поглаживаний путем снижения других. Социальность конфликтной личности необыкновенно высока. Свои действия, успехи, неудачи субъект подобного типа постоянно сравнивает с действиями, успехами, неудачами других людей. А в таком сопоставлении он, по закону проекции, видит свои черты у окружающих: люди представляются ему завистливыми, хвастливыми, высокомерными, мстительными, честолюбивыми и т.п. Причиной этого, как правило, становится эпилептоидный тип мышления, основной особенностью которого выступает восприятие других врагами, завистниками, объектами самоутверждения. Желание причинять вред коммуникативному партнеру в той или иной степени присутствует в подсознании конфликтной личности.

У центрированной личности вырабатывается иной тип мышления, называемый в психологии и психиатрии шизоидным. Он характеризируется отсутствием в социальном мышлении таких черт, как идентификации и эмпатия. Напомню, что идентификация – это способность ставить себя на место другого человека, отождествлять себя с собеседником, а эмпатия – умение чувствовать чужую боль или радость, как свои собственные. Центрация проявляется в виде активной или пассивной эгоцентричности, где основной суггестивной установкой как чертой характера является полная отгороженность от субъективного мира собеседника, сосредоточенность на собственном субъективном мире.

И конфликтность и центрация – факторы, которые существенно затрудняют продуктивность социального взаимодействия, эффективность межличностной коммуникации. С одной стороны, такие социальные составляющие характера, как зависть, мстительность, садизм, высокомерие, с другой – полное равнодушие, неспособность выйти за пределы собственного субъективного мира, – все это мешают полноценному межличностному общению.

Риторическая компетентность в аксиологической модели представляет собой систему внешних проявлений «хорошей речи», т.е. систему умений строить цивилизованное, эффективное общение, позволяющее с минимумом усилий достигать максимальных результатов.

Указанный аспект коррелирует с такими уровнями онтологической модели, как а) уровень речевого мышления, б) уровень речежанровой компетентности и в) уровень статусно-ролевой идентичности.

а) Первая предпосылка риторической компетентности – хорошо сформированный механизм порождения речи, который реализует быстрый переход мысли в текст. Механизм этот мы подробно рассматривали применительно к онтологическому аспекту коммуникативной компетенции. Напомню, что он представляет собой последовательность речемыслительных операций, суть которых – перекодировка личностных смыслов на общепонятный код национального языка.

В условиях нормы речевого онтогенеза происходит становление механизма внутренней речи, которая представляет собой автоматизацию указанных процессов, сближающих глубинные смыслообразующие уровни порождения речи с ее поверхностно-формулирующими этапами. Процесс формирования речевого мышления начинается в дошкольном детстве и активизируется под влиянием системы обучение в школе.

Повторим еще раз, что эволюция речевого мышления у становящейся личности (в норме речевого и интеллектуального развития) проходит несколько этапов. Так, после завершения стадии самонаучения языку как системе ребенок в рамках дискурсивного поведения способен на речевые действия, опирающиеся на деятельность в рамках конкретной ситуации. К завершению младшего школьного возраста ребенок обретает способность к важнейшим латентным операциям по сворачиванию и разворачиванию информации, которые составят основу его внутренней речи. Способность к внутреннему планированию речевой деятельности позволяет подростку в построении дискурса оторваться от конкретной ситуации и строить целостные связные речевые произведения, несущие в себе сложные, иерархически организованные текстовые смыслы. Однако интериоризация внешней речевой деятельности во внутриречевую у младших подростков еще не очень глубока: им еще не доступны сложные семантические построения на глубинном смыслообразующем уровне порождения и понимания высказывания. Дискурсивное поведение школьников среднего звена, несмотря на автоматизированность процессов создания текстов, еще не всегда осмысленно; речь и мышление в процессе построения текстов еще не сливаются полностью.

Такое соединение при нормальном развитии личности наблюдается лишь к окончанию школьного детства. Именно в этом возрасте школьник обретает способность к построению сложных вербально-логических операций во внутренней речи. Это связано с еще большей интериоризацией внешнеречевых процессов, на основе которой формируются наиболее глубинные смыслообразующие механизмы речевой деятельности – механизмы формирования замысла, опирающиеся на тонкие операции антиципации, компрессии и перекодирования информации с кода вербального на код индивидуально-личностных смыслов (УПК) и мн. др. (более подробно см.: [Седов 2004, 2008]).

Разные уровни сформированности речевого мышления хорошо иллюстрируют разные тактики построения информативного дискурса. Мы выделяем прежде всего две глобальные коммуникативные стратегии речевого поведения: репрезентативную, или изобразительную, и нарративную, или аналитическую. Репрезентативная стратегия построения дискурса в своем целеполагании имеет установку на изображение в дискурсе неязыковых ситуаций. Здесь мы сталкиваемся с наименьшей степенью авторизации текста, отсутствием аналитизма и оценки. Репрезентативная стратегия подразделяется на подтипы: репрезентативно-иконический и репрезентативно-символический.

Репрезентативно-иконическая стратегия речевого поведения предполагает передачу информации путем изображения фактов и событий, для чего обычно используются иконические коммуникативные элементы: невербальные компоненты общения, звукоизобразительные средства общения, дейксисы и т.п. Рассказ в этом случае обычно строится таким образом, будто говорящий и адресат речи одновременно созерцают изображаемые события, находясь внутри сюжетного хронотопа.

Аналогичный тип дискурсивного мышления был описан в исследованиях носителя диалекта. В.Е. Гольдин называет его «принципом совмещения ситуации-темы с ситуацией текущего общения». Он указывает, что этот принцип обнаруживается «в хорошо известном диалектологам стремлении рассказчиков по возможности показывать упоминаемые ими предметы, в крайнем случае – представлять их посредством других предметов (изображать, например, укладки снопов с помощью щепок, спичек – всего, что имеется под рукой), совершать при рассказе упоминаемые действия: наклоняться и захватывать воображаемые стебли, как при жатве серпом, взмахивать и ударять цепом, налегать на воображаемую соху, двигать к себе и от себя «набилки», перебирая одновременно ногами «подножки», при описании работы за ткацким станом и т.д. Рассказ и демонстрация часто сопровождается звукоподражанием <...>, причем характерно, что диалектные звукоподражания отличаются, как не раз отмечалось (А.Б. Шапиро), особой яркостью: говорящий отождествляет себя со звучащим предметом и издает звуки за него, как бы «от его имени». И точно так же воспроизводится носителями диалекта и чья-то речь: говорящий передает ее эмоциональный настрой, тембр, ритм, интонацию, часто – индивидуальные особенности, драматизирует свое повествование» [Гольдин 1997: 26].

Репрезентативно-иконическая речь в условиях официального публичного общения выглядит как вариант коммуникативной патологии. Так, например, рассказ, созданный только на основе нериторических репрезентативно-иконических стратегий, минимально учитывает апперцептивную базу собеседника, образцом в построении текста служить не может. В качестве примера такой речи может служить рассказ о фильме, сделанный младшим школьником.

*Она такая шла/ по речушке шла// Прямо как по мелкой// Она такая (жест) вщ-щ-ить/ в воду// Она такая/ только к ней подплыл// Она такая (жест) джщ-жщ-ить// Да/ поднялась вот так (жест)// Он говорит вот так/ говорит/ Стой// Она такая (жест) дж-ж-ж/ на землю там//...*

Иногда изобразительная иконичность, используемая в разумных пределах, может стать фактором украшения рассказа, повышения его экспрессивности. Однако строить весь текст таким образом недопустимо. Моделирование действительности в подобном дискурсе полностью игнорирует апперцептивную базу адресата высказывания. Ситуативность речи затрудняет (а подчас, делает невозможным) передачу информации в соответствии с иллокутивными намерениями говорящего. Важнейшим требованием к хорошей информативной речи является установка на слушателя, учет уровня его информированности.

Описанная стратегия построения дискурса – примета субъекта затрудненного общения. Фактором, который выступает деструктивным показателем коммуникативной патологии, становится недостаточно сформированный механизм порождения речи. Очень важно понимать, что подобными особенностями характеризуется не только речевое мышление дошкольников. Есть значительное число людей, у которых глубинные механизмы правополушарного мышления являют собой нормы интеллектуального развития. Более того, есть люди, имеющие высокий социальный статус, должность руководителей и т.д., но обладающие трудностями в превращения мысли в слово.

Репрезентативно-символическая стратегия ориентирована на моделирование действительности сугубо языковыми средствами, с опорой, главным образом, на произвольные знаки разных языковых уровней. Здесь уже нет погруженности в моделируемую ситуацию; однако при детальном изображении действительности отсутствуют какие-либо элементы ее анализа и оценки изображаемых фактов.

Нарративная стратегия формирования текста несет в себе языковое отражение действительности на более высокой степени абстрагированности. Выполнение коммуникативного задания здесь строится с использованием установки на передачу информации об увиденном в перекодированном виде, а не на изображении ситуации языковыми средствами. Она тоже подразделяется на два подвида: объектно-аналитический и субъектно-аналитический.

Объектно-аналитическая стратегия предполагает информирование о реальных фактах таким образом, что точка зрения автора (слушателя) находится вне хронотопа рассказа. Здесь имеет место не только передача некоторой информации, но и рефлексия по поводу изображаемой действительности, которая подается слушателю через призму таксономической обработки. Однако в этом способе построения текста не присутствует субъективная оценка от автора (говорящего).

Субъектно-аналитическая стратегия разворачивания дискурса представляет не столько сами события, сколько субъективно-авторский комментарий к ним. Такой принцип построения речевого произведения обычно приводит к образованию в одном дискурсе двойной структуры – текст в тексте, (или текст о тексте). Это наиболее «прагматизированная» форма моделирования действительности, отражающая в своем строении особенности авторского субъективного начала и максимально учитывающая потенциал перцепции, т.е. фактор адресованности речи.

Репрезентативно-символическая стратегия не относится к уровню патологии. Однако это всего лишь способность более или менее внятно моделировать в дискурсе реальность. Обычно она соответствует 10-11-летнему возрасту речевого развития в норме.

Нарративные стратегии – это высший уровень сформированности речевого мышления. Они опираются на гибкий механизм внутреннего планирования, который позволяет в условиях временного дефицита не только фиксировать факты реальности, но и, соблюдая установку на реципиента, вносить в речь элементы субъективной аналитичности.

Говоря о роли речевого мышления в аксиологической модели коммуникативной компетенции, мы должны подчеркнуть два важных момента. Во-первых, у разных взрослых личностей наблюдается различная степень сформированности механизма порождения речи: с позиции здравого смысла мы можем говорить о том, что одни люди легко разворачивают мысль в целостный и связный текст, который соответствует законам логики и критериям психолингвистической норме текстовости; другие же, пытаясь выразить мысль, «спотыкаются на каждом слове», наполняют свой дискурс паузами хезитации и словами-паразитами.

Вторая важная особенность этой составляющей риторической компетентности человека заключается в том, что разные социальные условия общения предъявляют говорящим разные требования. Фактически каждая коммуникативная ситуация предъявляет говорящему свои особые требования к речепорождению, каждый речевой жанр по характеру формирования высказывания отличается от других жанров. Риторическая компетентность человека в значительной мере состоит в умении перестраиваться с одного типа дискурсивного мышления на другой, соответствующий жанровым нормам социально-речевого взаимодействия людей (подробнее см.: [Седов 2004; 2008]).

Переходим к следующей составляющей риторической компетентности.

б) Речежанровая компетентность может быть определена как соответствие речевого поведения стереотипам речежанровых норм. В основе этой составляющей коммуникативной компетенции лежит система автоматизированных знаний, определяющих стратегии и тактики речи в разных коммуникативных условиях.

Мы говорили о том, что в типологии речежанровых форм большую роль играет деление дискурсивного пространства на первичные и вторичные речевые жанры. Первичные жанры можно отнести к нижнему, бытовому слою общего континуума повседневной коммуникации, к «житейской идеологии». Жанры вторичные – это как бы верхний уровень речевого пространства. Они тяготеют к официальным и публичным видам коммуникации. Первичные и вторичные жанры в системе координат классификации жанровых форм намечают ее нижний и верхний полюса. По тяготению к верху и низу весь жанровый континуум повседневной коммуникации можно разделить на риторические речевые жанры и жанры нериторические. Однако межу понятиями риторический и вторичный нельзя провести знак равенства. Жанр может относиться к области вторичных, но не быть риторическим. Примером такой жанровой формы может быть *разговор по душам*, который не отражая публичных форм коммуникации, все ж таки предполагает определенную искусность в построении интеракции.

Именно риторические жанры составляют основу цивилизованного публичного общения, которая становится выражением риторической компетентности личности. Они должны стать одним из центральных предметов школьной и вузовской риторики. Строя общение в соответствии с нормами риторических жанров, говорящий обязан осознанно контролировать языковые способы оформления социального взаимодействия людей по их соответствию коммуникативной ситуации. Уровень владения риторическими жанрами определяется умением личности вне своих стратегических предпочтений подлаживаться, приспосабливаться к другим участникам коммуникации. Один из показателей принадлежности личности к элитарному типу речевой культуры – способность переходить от первичных ко вторичным, близким по иллокуции, жанрам. Сюда, например, нужно отнести переход от «низкого» жанра ссоры к «высокому» – спора. Кроме умения строить интеракцию в жанровых стереотипах болтовни, семейной, беседы, разговора по душам и т.п., человек, претендующий на действительное владение языком, должен научиться вести светскую беседу, освоить застольные жанры, жанры комплимента, субжанры, составляющие основу русского этикета и т.п.

в) Статусно-ролевая компетентность – понятие, тесно связанное с речежанровыми характеристиками речевого поведения. Она может быть определена как соответствие речи ролевой и статусной позиции говорящего. Если речевой жанр – это сценарий вербально-знакового сопровождения одной из типических ситуаций социального взаимодействия людей, принятый в отчасти узаконенный в конкретном этносе, то роль – это система стереотипов поведения, которая соответствует статусу участника общения. Здесь главным критерием измерения будет уместность различных речевых действий. Мы уже говорили о том, что статусно-ролевые проявления не просто предъявляют внешние требования к поведению человека, но и влияют на формирование его сознания. Применительно же к аксиологической модели коммуникативной компетенции нужно акцент делать на степень владения личностью принятыми в обществе нормами статусно-ролевого речевого поведения.

Как уже было сказано, роли подразделяются на долго- и кратковременные. И те и другие – опираются на представления о нормах ролевого поведения. То же можно сказать и о кратковременных ролях: соблюдение / несоблюдение норм коммуникативного поведения в конкретных ситуациях – критерий для оценки уровня риторической компетенции.

В регламентации норм статусно-ролевого поведения важное значение имеет категория статус, социальная позиция – место на социальной лестнице. Ролевые стереотипы меняются в зависимости от того, в каком соотношении находятся статусы участников общения, кто занимает позицию статусно более высокую, а кто – более низкую. Здесь определяющими факторами становится и возраст, и место человека в профессиональной группе, и характер взаимоподчинения. Система интериоризированных знаний, автоматизированных стереотипов и связанных с ними представлений об уместности речевого поведения определяет понятие статусно-ролевой компетентности как составляющей компетентности риторической.

Наиболее ярко наличие / отсутствие такой компетентности проявляется в публичном официальном или полуофициальном общении. В современной науке пока недостаточно разработана система практических рекомендаций по соблюдению статусно-ролевых норм поведения в рамках публичного речевого взаимодействия. Однако существование этих норм хорошо демонстрируют ситуации их нарушения, которые проявляются в речевом поведении людей с недостаточно сформированной риторической компетентностью. Примером таких нарушений можно считать речевые действия студентов по отношению к преподавателям, когда нормы статусно неравноправного публичного официального общения заменяются нормами семейного, фамильярно-разговорного и т.п. взаимодействия.

\* \* \*

Итак, риторическая компетентность – это составляющая аксиологической модели коммуникативной компетенции, содержанием которой следует считать динамическую систему коммуникативных умений, позволяющих эффективно строить коммуникативные отношения в разнообразных ситуациях социального взаимодействия людей. Она включает в себя высокий уровень сформированности речевого мышления, который позволяет быстро разворачивать высказывание в соответствии с нормами психолингвистической текстовости, практическое владение нормами речевых, прежде всего – риторических, жанров, и представления об уместности речевого поведения, которые базируются на знании правил статусно-ролевых отношений между участниками коммуникации.

3. Культурно-речевая составляющая аксиологической модели коммуникативной компетентности опирается на систему представлений о «правильном», «хорошем» общении, которое существуют в данном социуме.

Культура речи понимается как сугубо аксиологическая категория. Это показатель коммуникативной компетенции, определяющий степень «владения нормами литературного языка в его устной и письменной форме, при котором осуществляются выбор и организация языковых средств, позволяющих в определенной ситуации общения и при соблюдении этики общения обеспечить наибольший эффект в достижении поставленных задач коммуникации» [Ширяев 1997: 2004].

Первое, о чем здесь следует говорить, – это литературный язык. Знание норм литературного языка и умение им следовать составляет важную часть культурно-речевой компетентности. Литературный язык определяется как «форма исторического существования национального языка, принимаемая его носителями за образцовую» [Бельчиков 1997: 221]. Мы уже детально рассматривали параметры и характеристики этого феномена. Еще раз отметим, что литературный язык это, во-первых, престижный способ общения элитарных социальных слоев этноса, во-вторых, кодифицированный результат конвенции, произведенной на основе «чувства вкуса», а в-третьих, разновидность национального языка, которая имеет жанрово-стилевую дифференциацию, позволяющую использовать ее в самых разных сферах социального взаимодействия людей. Все это делает степень владения литературным языком на разных уровнях нормативности – от ортологическогого до стилистического – удобным критерием для определения уровней культурно-речевой компетентности.

Говоря о культурно-речевой компетентности личности, нельзя игнорировать такой аксиологический регулятор речевого поведения как этикет и в связи с этим ввести понятие этикетной компетентности. Важность и разработанность этой категории в многочисленных работах отечественных и зарубежных исследователей (см., например [Гольдин 2009; Карасик 2002; Формановская 2002] и мн. др.) дает основание для выделения этого явления в самостоятельный уровень аксиологической модели. Введение этой категории в систему составляющих культурно-речевой компетентности определяется, во-первых, тем, что этикет является отражением истории культуры того или иного народа, и потому не всегда может быть рационально увязан с эффективностью речевого воздействия и существующими в обществе этическими нормами поведения, а во-вторых, система предписаний этикета представляет собой сумму стереотипов, которые присутствуют в коллективном сознании как некая константная модель «хорошего», правильного поведения.

Напомним наше определение термина речевой этикет – это нормативная система ритуализованных стереотипов речевого поведения, которая воплощает в себе накопленные в данном социуме представления о правильном построении коммуникативных отношений в социально значимых ситуациях взаимодействия людей. В системе норм речевого этикета заложены традиционные представления о правильной речи, нормы эти функционируют как набор внешних рекомендаций того, как принято вести себя в тех или иных ситуациях. Это речевые стереотипы, которые могут оформлять и проявления речевой агрессии, и высказывания, содержащие подлость, эгоизм, коварство и т.п. Как совершенно справедливо пишет Н.И. Формановская, «РЭ [речевой этикет] связан с вежливостью», причем «эти явления не покрывают друг друга, а лишь тесно взаимодействуют; не все то вежливо, что этикетно, но все, что неэтикетно, невежливо» [2006: 405]. По мнению В.Е. Гольдина, «вежливость – главный принцип пользования этикетными знаками, это соответствие места, роли, предлагаемых адресантом адресату с помощью знаков этикета, месту, роли, на которые адресат, как ему представляется, имеет право» [2009: 30].

В предыдущих главах книги мы неоднократно в разной связи затрагивали категорию вежливости, которая чрезвычайно популярна в современной отечественной неолингвистике (см.: [Гольдин 2009; Кормилицына, Шамьенова 2007; Ларина 2009; Формановская 2002, 2007] и мн. др.). В основе этого понятия лежит представление о «внешнем проявлении демонстрации уважения к другому, несмотря на истинное отношение. Так, вежливость при хорошем внутреннем отношении проявляется как вежливость-искренность; при отсутствии положительной оценки партнера и доброго к нему отношения вежливость является лишь формальностью или даже вежливостью-маской» [Формановская 2006: 129]. Как показывает интересное и содержательное исследование Т.А. Лариной, концепт «вежливость» в разных этносах имеет различное смысловое наполнение. Наблюдая речевое поведение русских и англичан, исследователь показал разную направленность русской и английской вежливости: «английская вежливость направлена на объект общения, русская замыкается в субъекте; английская вежливость – это «формальная, этикетная деятельность» (вежливый – тот, кто демонстрирует внимание к другим), русская вежливость – это в некоторой степени «этикетное бездействие» (вежливый – тот, кто соблюдает правила приличия), но в то же время – и реальная, не формальная деятельность («вежливость должна проявляться не в словах, а в делах»)» [Ларина 2009: 138].

Большинство специалистов по практике общения считают, «что в русском коммуникативном сознании *вежливость* выступает как антипод *грубости*, вежливость – это отсутствие грубости, *вежливый* значит *не грубый*» [там же: 137]. Подобное понимание концепта «вежливость» представляется нам несколько упрощенной.

Для того, чтобы рассматриваемая категория могла служить оперативным критерием в реализации оценки уровня коммуникативной компетентности личности, необходимо включить ее в более сложную шкалу, где в качестве оппозиции будут выступать не «вежливость – грубость», а «вежливость – хамство». В этом случае шкала будет иметь вид, изображенный на схеме 8.

Схема 8.

**Шкала этико-этикетной**

**компетентности личности**

|  |  |
| --- | --- |
| Вежливость КоммуникативноеневежествоГрубостьРечевая наглостьРечевоехамство |   Этикетная компетент- ностьЭтическая компетент- ность |

Для создания типологии уровней коммуникативной компетенции по данному параметру понадобится матрица, включающая в себя систему критериев: знание/незнание этико-этикетных норм речевого поведения; следование/не следование имеющимся знаниям в собственном речевом поведении; осознанность в построении речевого поведения; демонстративность в следовании/не следовании нормам. Тогда:

вежливость – это демонстративное и осознанное следование четким знаниям этико-этикетных норм;

коммуникативное невежество – попытка следовать (демонстративно и осознанно) плохим знаниям этико-этикетных норм;

грубость – осознанная демонстрация игнорирования норм, при полном их незнании;

наглость – осознанное нарушение норм, при знании об их существовании;

хамство – это осознанное и демонстративное нарушение этико-этикетных норм, при знании об их существовании.

Шкала «вежливость – хамство» позволяет объединить уровни культурно-речевой и этической компетентности. Кроме того, она предстает в виде сквозной вертикали, которая отражает и некоторые особенности риторической компетентности (особенно – речежанровую и статусно-ролевую).

На основе предлагаемой типологии можно создать объективный метод статистического измерения уровня аксиологической компетентности личности. Для этого необходимо создать опросник (тест), дающий материал для статистического корреляционного анализа речевого поведения человека. В последующих публикациях мы постараемся более подробно обосновать дееспособность именно такой уровневой типологии.

**7.2. Кооперативная актуализация как**

**межличностная суггестия**

*Возлюби ближнего твоего, как самого себя*

 *Исус из Назарета*

*(Евангелие Мф. гл.22, 39)*

В предыдущих главах нашей книги мы настойчиво проводили мысль о том, что манипуляция – естественная составляющая нашей жизни, что ее продуктивная разновидность направлена во благо, а потому – не просто неизбежна, но и необходима для нормального протекания межличностного общения. Однако не следует забывать, что общий принцип построения манипулятивной суггестии заключается в скрытом воздействии на собеседника, т.е. во влиянии, которое осуществляется тайно, игнорируя волю человека. Такой тип речевого взаимодействия все ж таки не является стопроцентно здоровой, полноценной коммуникацией.

В речевой манипуляции (пусть даже и продуктивной, направленной на принесение пользы партнеру по коммуникации) есть всегда момент неравенства, неуважения к человеку, к его личности. Манипуляторское высказывание ставит адресата речи в положение объекта, вещи, придавая ему статус существа неполноценного, не способного к равноправному общению. Добиваясь конкретной цели воздействия на собеседника, манипулятор на высшем, духовном уровне демонстрирует неуважение его личности.

Специалисты по неориторике давно пытаются разработать модель коммуникативного идеала, принципы межличностного общения, которые удовлетворяют этическим, риторическим, культурно-речевым и т.п. условиям. К примеру сказать, в нашей науке популярностью пользуется принцип кооперации, предлагаемый Г.П. Грайсом, который лежит в основе «стандартного канона речевого общения». Принципу кооперации соответствуют четыре категории, которые реализуются в постулатах общения: это категория количества (*Твое высказывание должно содержать не меньше и не больше информации, чем требуется для выполнения текущих целей диалога*), качества (*Старайся, чтобы твое высказывание было истинным*), отношения (*Не отклоняйся от темы*), и способа (*Выражайся ясно*).

Понятно, что список постулатов может быть дополнен. К тому же они далеки от реального общения, это скорее постулаты информативной интеракции.

В дополнение к концепции Грайса Дж. Лич [Leech 1983] предложил Принцип вежливости. Американский лингвист выделил шесть правил (максим) проявления вежливости, которые делают оптимальным соотношение уровней затрат и выгод участников коммуникации.

1. Максима такта, которая строится по принципу «уменьшай затраты других; увеличивай собственные затраты».

2. Максима великодушия; в ее основе принцип «увеличивай свои затраты; уменьшай собственную выгоду, увеличивай выгоду других».

3. Максима одобрения, использует принцип «уменьшай порицание других; увеличивай одобрение других»

4. Максима скромности, принцип «меньше хвали себя, больше порицай себя».

5. Максима скромности, принцип «уменьшай разногласия, увеличивай согласие между собой и партнером».

6. Максима симпатии, принцип «уменьшай антипатию, увеличивай симпатию между собой и партнером».

Как и Принцип кооперации Грайса, Принцип вежливости Лича касается только формальной стороны общения и не может быть основанием эффективного цивилизованного коммуникативного взаимодействия между людьми.

По нашему глубокому мнению, основным постулатом эффективного (кооперативно-актуализаторского) взаимодействия людей в социуме следует считать высказывание, приведенное в Евангелии, которое мы взяли в качестве эпиграфа к последнему разделу последней главы нашей книги. Более того, его можно считать основным принципом построения дискурса, который можно назвать христианским. «Возлюби ближнего твоего, как самого себя». Это не просто расхожая морализаторская сентенция; это глубокая по этической энергоёмкости мысль, которая содержит смысловое ядро метафизики эффективного межличностного общения. При этом, как это может ни показаться парадоксом, выраженная в этой фразе коммуникативная установка несет в себе мощный суггестивный заряд.

Радикальным отличием поведения актуализатора от манипулятора выступает уважение к личности собеседника, равенство и открытость приемов воздействия. В то же время неформальный интерес актуализатора к человеку, с которым он вступает в общение, принципиально отличается от внешней холодной (светской) демонстрации интереса, свойственной кооперативному конформисту. С другой стороны, в отличие от ассертивного воздействия, христианский дискурс не содержит непременного стремления в жесткой борьбе убедить собеседника.

В основе актуализаторского общения лежит неформальный интерес (любовь – в теологическом смысле слова) к коммуникативному партнеру, умение настроиться на его волну. При этом кооперативный актуализатор, уважая мнение другого участника общения, сопереживает его проблемам. Не анализируя рационально психологические особенности собеседника, он принимает его таким, какой он есть. Подобное отношение возможно только в истинно диалогическом взаимодействии. «Подлинная жизнь личности, – писал М.М. Бахтин – доступна только диалогическому проникновению в нее, которому она сама ответно и свободно раскрывает себя» [Бахтин 1972: 85].

Диалогический контакт с другим человеком позволяет сохранить уважение к его личности и одновременно выступает мощным способом влияния на нее. Кооперативно-актуализаторское общение строится на основе тонкого взаимодействия на вербальном и невербальном уровнях. В современной практической психологии общения разработаны приемы и упражнения, позволяющие в рамках межличностного общения настроиться на психологическую «волну» собеседника, встать на его точку зрения, постараться посмотреть на мир его глазами. Приведем семь постулатов актуализаторского воздействия, после чего прокомментируем каждый из них.

**Постулат 1.** Общаясь с человеком, старайся ему понравиться, изображай дружелюбие на своем лице. Гляди в овал лица собеседника и приветливо улыбайся.

**Постулат 2.** Меньше говори сам, больше слушай. Дай больше говорить коммуникативному партнеру.

**Постулат 3.** Вопросами направь сюжет разговора на тему, ему лучше всего известную и больше всего любимую: на него самого. Дай человеку поговорить о самом себе: о его эстетических вкусах, круге чтения, интересах, привычках, друзьях, родственниках, детстве и т.п.

**Постулат 4.** Найди среди интересов собеседника то, что интересует тебя. Это называется «поиск общего пространства интересов».

**Постулат 5.** Строя общения в «общем пространстве интересов», постарайся «взрастить» в себе неформальный интерес к другому участнику разговора.

**Постулат 6.** Гляди в лицо собеседнику. На невербальном уровне незаметно отзеркаливай позы, пантомимические, мимические, жестовые особенности речевого поведения коммуникативного партнера.

**Постулат 7.** На эмоциональном и рациональном уровне постарайся перевоплотиться в собеседника так, чтобы можно было как бы почувствовать то, что чувствует он, поглядеть на мир его глазами, из его индивидуального кругозора.

Тренинговая практика и довольно значительный опыт наблюдений за использованием описанных принципов в реальном межличностном общении (профессиональном и обыденном) показывает, что применение описанных постулатов следствием имеет резкий прилив симпатии собеседника к говорящему.

Рассмотрим психологические механизмы кооперативно-актуализаторской суггестии.

Первый постулат – улыбайся собеседнику – апеллирует к социальной природе межличностной перцепции. Здесь «работает» «закон зеркала», о котором мы уже вели речь. Случайная «встреча» глазами с другим человеком может вызвать у него эмоцию, которая отразится на его лице. Мы невольно «отражаем» своим лицом ту же мимическую игру.

Представьте, к примеру, что преподаватель идет по учебному корпусу на лекцию, поднимается по лестнице и вдруг ему навстречу идет его любимая ученица. Они встречаются взглядом, и девушка радостно и открыто улыбается педагогу. По «закону зеркала» бессознательно лицо профессора принимает точно такое же выражение: радостное и веселое. Моментально включаются механизмы эмоциональной сферы: изменившееся выражение лица, которое «включает» лицевые мышцы, передающие эмоции, меняет переживания субъекта, эмоциональные ощущения. Проще говоря, у него улучшается настроение. И опять-таки на бессознательном уровне он испытывает прилив симпатии к человеку, который так повлиял на его настроение. Такое притяжение со знаком плюс в психологии, как мы уже говорили, называется аттракцией.

В ситуации, диаметрально противоположно заряженной, наблюдается диаметрально противоположное отношение к потенциальному собеседнику. Представьте, что при встрече с профессором студент сводит брови, насупливается, старается проскочить, не поздоровавшись. В этом случае настроение преподавателя ухудшается и на помимовольном уровне ухудшается отношение к студенту.

Второй постулат – меньше говори сам… – своей целью имеет стимулировать собеседника к общению. Этот постулат, он же – этап в построении сценария разговора, позволяет отсечь элемент коммуникативной патологии, которая проявляется в активном эгоцентризме. Момент, затрудняющий общение, довольно распространен в радио- и телекоммуникации. Какое-то время его называли «синдром Ищеевой»: журналист проводит беседу или берет интервью, в котором просто не дает что-либо сказать собеседнику, энергично перебивает, задает вопрос и отвечает на него, начинает пространно рассуждать, рассказывать о себе, ерничать и т.п. Это брак работы журналиста, я бы даже сказал: фактор, свидетельствующий о непрофессионализме.

Так вот, чтобы не случилась коммуникативная неудача, нужно помнить о необходимость на какое-то время «заткнуть» фонтан своей коммуникативной активности.

Но вот тут у неопытного журналиста часто случается осечка: он молчит, а его собеседник тоже молчит. Так вот они сидят и молчат, глядя друг на друга. Слушать – это не значит терпеливо ждать, когда закончит говорить другой. Слушание должно быть активным: встречными вопросами, поддакиваниями, переспрашиваниями нужно показать коммуникативному партнеру интерес. При этом смысловое поле, на котором человек в коммуникативном отношении чувствует себя уверенно, – это разговор о нем самом.

Первые три постулата – это содержание риторического минимума, точнее – минимума риторической компетентности, необходимые для успешной работы журналиста, юриста, вузовского преподавателя. Но, конечно, это предпосылки успешности на поверхностном уровне межличностного общения.

Четвертый и пятый постулаты – это уже составляющие коммуникативного «джентльменского набора» педагога и психолога. Поиск общих тем и увлечений и попытка возбудить в себе «неформальный интерес» к собеседнику – это в огрубленном и приближенном виде первый шаг к собеседнику в соответствии с техникой «работы актера над ролью», по Станиславскому.

Пространство общих интересов – это та коммуникативная площадка, на которой начинается общение двух людей, испытывающих притяжение друг к другу. Общность увлечений приводит к появлению у субъекта актуализаторского общения неформального отношения к собеседнику. Искренний интерес имитировать человеку, не владеющему системой Станиславского, просто невозможно. А в основе работы актера над ролью, если очень огрубить, лежит перевоплощение, для чего нужно найти в герое, какие-либо черты, имеющиеся у актера, и наоборот: попытаться обнаружить у себя, хотя бы в самом зачатке, черты, которые имеются у персонажа. Главный социально-психологический механизм, который лежит в основе неформального интереса, – это эмпатия, сопереживание собеседнику.

Неформальный интерес в душе своей, когда протекает межличностное общение, можно «взращивать», развивать, увеличивать. Как только он появляется у субъекта воздействия, на эмоционально-мотивационном уровне включаются мощные токи суггестии. У коммуникативного лидера появляется своего рода речевое вдохновение. При этом неформальный интерес запускает систему невербальных компонентов выражения: он проявляется в голосе суггестора, на уровне интонации, тембра и т.п., в глазах, мимике, жестике. Искреннее отношение к собеседнику выражается в построении сюжета разговора, в тактиках переспроса, уточнения деталей и т.п.

Овладение пятью (из семи) постулатами как техникой доведенной до автоматизма – свидетельство достаточно высокого уровня сформированности коммуникативной компетенции. Они составляют основу профессиональной компетентности педагогов и психологов.

Однако – это еще не предел совершенствования искусства общения. Последние два – шестой и седьмой – это финальные усилия, направленные на перевоплощение в коммуникативного партнера. Вглядываясь в собеседника, нужно отследить наиболее характерные для него невербальные способы выражения экспрессии и, незаметно и осторожно, отзеркаливать их на уровне позы, пантомимы, жестики, мимики и т.д. Может быть, у него есть характерная манера пожимать плечами, таращить (или, наоборот, суживать) глаза, двигать головой и т.п. Старательное отзеркаливание этих невербальных компонентов плюс те знания, которые уже получены о человеке в ходе разговора с ним, позволяют взглянуть на мир как бы его глазами. Такое отождествление с другим индивидом, как помнит читатель, называется идентификацией.

Выполнив все семь постулатов, пройдя семь ступеней алгоритма построения межличностного взаимодействия, субъект кооперативной актуализации вступает в диалогический контакт с субъективным миром собеседника, настраивается на его волну. В этом случае происходит инсайтное понимание, понимание без анализа, путем перевоплощения. На какое-то мгновение коммуникант, как хороший актер, как бы оказывается в шкуре собеседника, смотрит на мир его глазами, оценивает других людей его мерками, заблуждается его заблуждениями, испытывает те же эмоции и т.п. Вот такой настрой, такое неосуждающее и неаналитическое понимание вызывает у коммуникативного партнера прилив благодарности и положительных эмоций.

Вспомним историю о двух советах психолога, которые помогли молодой женщине выйти замуж, рассказанную в предисловии. Первым советом, как мы помним, был манипулятивный прием «любовь к слабому» (или «сила женщины в ее слабости»). Вторым советом были приведенные выше семь постулатов кооперативно-актуализаторского общения.

Когда девушка оказалась в самолете рядом с молодым (понравившимся ей) человеком, лететь до родного города оставалось ей около четырех часов. И вот тут, как послушная ученица, она улыбалась, сдерживала свою природную болтливость, задавала вопросы о жизни собеседника, о его музыкальных вкусах, круге чтения, папе-маме и т.п., искала общее пространство интересов, проявляла неформальную заинтересованность и т.п. … Четыре часа пролетели незаметно. И когда самолет прилетел в N-ск, в аэропорту молодой человек вдруг буквально упал к ногам своей спутницы со словами:

– Мне никогда не было так легко в общении с женщинами. Не может быть, чтобы это была случайность…

Он отыскал потом свою случайную попутчицу и буквально завоевывал ее сердце…

 Обращение к цитате из Евангелия в научной монографии может показаться нескромной и нецеломудренной данью моде. Между тем именно в сакральных текстах следует искать мудрость, выраженную сжато и точно. Более того, книги, которые несут смыслы, передающие суть той или иной религии, ориентированы на иррациональные суггестивные каналы общения. Однако довольно часто глубинное содержание фраз, выхваченных из священных христианских текстов, перестают восприниматься в их смысловой полноте. Цитируя фразу, которую мы рискнули привести в эпиграфе к последнему разделу последней главы нашей книжки, акцент обычно делается на первой ее части *«возлюби ближнего твоего»*. Вторая ее часть воспринимается как нечто малосущественное.

Между тем именно она – *«как самого себя»* – задает тональность восприятия. Сначала возлюби себя, т.е. ощути себя личностью, уважай в себе божье начало. Только после этого к другому относись «не как к ТЫ, а как к Я». В этом как раз и находит выражение сущность кооперативно-актуализаторского общения.

Глубже всего подобный тип взаимодействия понимали великий русский писатель Ф.М. Достоевский и столь же великий русский мыслитель М.М. Бахтин. По мнению ученого, Достоевский открыл принципиально новый, восходящий к русской православной традиции, принцип отношения к человеку. « <…> герой, – писал Бахтин, – интересует Достоевского как *особая точка зрения на мир и на себя самого,* как смысловая и оценивающая позиция человека по отношению к себе самому и по отношению к окружающей действительности» [Бахтин 1979: 54].

Актуализация как способ построения речи требует от участников общения довольно значительных интеллектуальных и эмоциональных усилий. Не каждый человек может в своей речевой практике всегда придерживаться только эталонных идеальных принципов построения коммуникации. Не всякая ситуация взаимодействия требует от ее участников соблюдения всех семи постулатов христианского дискурса. В реальном общении мы неизбежно ограничивается кооперативно-конформными или ассертивными тактиками. Для достижения успеха в многообразных ситуациях общения иногда мы прибегаем и к приемам продуктивной манипуляции.

Однако в сознании культурно развитого человека, обладающего высоким уровнем сформированности коммуникативной компетенции, должно присутствовать представление о коммуникативном идеале, о высшем пилотаже межличностного общения, об основных постулатах кооперативной актуализации. Оно задает направление совершенствования личности, а в иные минуты коммуникативного вдохновения позволяет в обычном повседневном общении нести добро, уменьшать количество зла и агрессии на белом свете.

Заключение

Подошел к концу наш разговор об общении людей, которое каждый день сопровождает нашу жизнь.

Мне бы очень хотелось убедить читателя в важности тех скрытых от поверхностного восприятия механизмов воздействия, которые «работают», цепляя, толкая, создавая вектор коммуникации на помимовольном уровне. Знания об этих реакциях, стимулах, меняющих эмоциональное состояние и мотивы поступков, углубляют наши представления о природе социально-значимого взаимодействия людей. Экскурс в сферу подсознательного, где живут своей жизнью вытесненные нереализованные желания, впечатления детства, сформировавшие характер индивида, программу его будущей жизни с ее коммуникативными успехами и неудачами, – можно сравнить с путешествием в таинственную и загадочную страну.

Надеюсь, что читатель не ограничится теоретическим интересом к проблеме книги. Погрузив взгляд в себя, отслеживая мотивы своих поступков, он сможет нарисовать свой речевой автопортрет, увидеть в нем, как в зеркале, черты коммуникативной привлекательности, достоинства, которые всегда будут предпосылкой эффективности в любой деятельности. Но одновременно – обнаружит несовершенства своей коммуникативной компетенции, недостатки, которые мешают строить отношения с другими людьми. Познав себя, он уже не сможет остаться прежним: это уже первый шаг к изменению сценария своей будущей жизни, к совершенствованию своего коммуникативного характера. Стирая ненужные черты, он сможет дописать необходимые.

И наконец: в книге своей я привел значительный объем практических рекомендаций, описал приемы скрытого воздействия на собеседника, управления его эмоциями, его желаниями, поведением. Сумеет ли читатель воспользоваться этим мощным оружием в своем межличностном общении? А если да, то будет ли он его использовать во благо?

Пусть знания, которые читатель почерпнет в книге, станут средством достижения его жизненного успеха. Пусть их применение позволит уменьшить количество зла на земле и увеличить меру добра.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Агрессия в языке и речи. М., 2004.

Адлер А. Понять природу человека. СПб., 2000.

Адлер А. Практика и теория индивидуальной психологии. М., 1995.

Анисимова Е.Е., Лингвистика текста и межкультурная коммуникация. М., 2003.

Анисимова Т.В. Деловое общение: речевой аспект. Волгоград, 2000.

Антология речевых жанров: Повседневная коммуникация / Под. ред. К.Ф. Седова. М., 2007.

Анцупов А.Я., Шепилов А.И. Конфликтология. М., 2000.

Апраксина М.В. Теоретические аспекты самопрезентации // Имиджелогия. Как нравиться людям / Под ред. В.М. Шепеля. М., 2002.

Арутюнова Н.Д. Дискурс // Лингвистический энциклопедический словарь. М., 1990.

Арутюнова Н.Д. Язык и мир человека. М., 1999.

Балонов Л.Я., Деглин В.Л. Слух и речь доминантного и недоминантного полушария. Л., 1976.

Балонов Л.Я., Деглин В.Л., Долинина И.Б. Язык и функциональная асимметрия мозга // Труды по знаковым системам. Вып. 16. Текст и культура. Тарту, 1983.

Бандура А. Теория социального научения. СПб., 2000.

Баранов А.Н., Паршин П.Б. Воздействующий потенциал варьирования в сфере метаграфемики // Проблемы эффективности речевой коммуникации. Сборник научно-аналитических обзоров. М., 1989.

Барнет Вл. Проблемы изучения жанров устной научной речи // Современная русская устная научная речь. Красноярск, 1985. Т.1.

Бахтин М.М. Проблемы поэтики Достоевского. М., 1979.

Бахтин М.М. Творчество Франсуа Рабле и народная культура средневековья и Ренессанса. М., 1990.

Бахтин М.М. Проблема речевых жанров // Бахтин М.М. Собрание сочинений в семи томах. М., 1996. Т.5.

Бахтин М.М. / Волошинов В.Н. Антрополингвистика: Ибранные труды. М., 2010.

Бейлинсон Л.С. Профессиональная речь логопеда. М., 2005.

Беликов В.И., Крысин Л.П. Социолингвистика. М., 2001.

Белл Р. Социолингвистика. Цели, методы, проблемы. М., 1980.

Бельчиков Ю.А. Литературный язык // Русский язык. Энциклопедия. – М., 1997.

Белянин В. П. Основы психолингвистической диагностики: Модели мира в литературе. М., 2000.

Белянин В.П., Бутенко И.А. Живая речь. Словарь разговорных выражений. М.:, 1994.

Береговская Э.М. Молодежный сленг: формирование и функционирование // Вопросы языкознания. 1996. №3.

Берковиц Л. Агрессия: причины, последствия и контроль. М.; СПб., 2001.

Берн Э. Игры, в которые играют люди: Психология человеческих взаимоотношений; Люди, которые играют в игры: Психология человеческой судьбы. СПб., 1997.

Бескова Т.В. Психология социальных коммуникаций. Саратов, 2009.

Бирюков С.Д. Структура личности // Современная психология: справочное руководство. – М., 1999.

Богин Г.И. Уровни и компоненты речевой способности человека. Калининск, 1975.

Богин Г.И. Типология понимания текста. Калинин, 1986.

Бодалев А.А. Восприятие и понимание человека человеком. М., 1982.

Бодуэн де Куртенэ И.А. Избранные труды по общему языкознанию. М., 1963. Т.1-2.

Болотова А.К., Жуков Ю.М., Петровская Л.А. Социальные коммуникации. М., 2008.

Борботько В.Г. Элементы теории дискурса. Грозный, 1981.

Борботько В.Г. Принципы формирования дискурса: От психолингвистики к лингвосинергетике. М., 2006.

Борисова И.Н. Русский разговорный диалог: структура и динамика. Екатеринбург, 2001.

Бородкин Ф.М., Коряк Н.М. Внимание: конфликт! Новосибирск, 1989.

Брагина Н.Н., Доброхотова Т.А. Функциональные асимметрии человека. М., 1981.

Бэрон Р., Ричардсон Д. Агрессия. СПб., 1997.

Вежбицка А. Речевые акты // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 16. Лингвистическая прагматика. М., 1985.

Вежбицка А. Речевые жанры // Антология речевых жанров: Повседневная коммуникация. М., 2007.

Вердербер Р., Вердербер К. Психология общения. СПб., 2003.

Винокур Т.Г. Говорящий и слушающий. Варианты речевого поведения. М., 1993.

Войскунский А. Е. Я говорю, мы говорим. Очерки о человеческом общении. М., 1990

Власова Е.В. Речевая агрессия в печатных СМИ (на материале немецко- и русскоязычных газет 30-х и 90-х гг. ХХ века): Дис. … канд. филолог. наук. Саратов, 2005.

Выготский Л.С. История развития высших психических функций // Выготский Л.С. Собр. соч. в 6 томах. М., 1983. Т.3.

Выготский Л. С. Мышление и речь. М., 1996.

Гайда Ст. Жанры разговорных высказываний // Жанры речи. Саратов, 1999. Вып. 2.

Гальперин И.Р. Текст как объект лингвистического исследования. М., 1981.

Ганнушкин П.Б. Избранные труды по психиатрии. М., 1998.

Гаспаров Б.М. Язык, память, образ. Лингвистика языкового существования. М., 1996.

Голев Н.Д. Антиномии русской орфографии. Барнаул, 1997.

Голев Н.Д. Обыденное метаязыковое сознание и школьный курс русского языка // Культурно-речевая ситуация в современной России. Екатеринбург, 2000.

Гольдин В.Е. Этикет и речь. М., 2009.

Гольдин В.Е., Сиротинина О.Б. Внутринациональные речевые культуры и их взаимодействие // Вопросы стилистики. Проблемы культуры речи. Саратов, 1993. Вып.25.

Гольдин В.Е., Сиротинина О.Б. Речевая культура // Русский язык. Энциклопедия. М., 1997.

Гольдин В.Е., Сиротинина О.Б., Ягубова М.А. Русский язык и культура речи. Саратов, 2001.

Горбачева Е.Н. Спор как лингвокультурный концепт: Автореф. дис. ... канд. филол. наук. Волгоград, 2006.

Горелов И. Н. Проблемы функционального базиса речи в онтогенезе. Челябинск, 1974.

Горелов И. Н. Невербальные компоненты коммуникации. М., 1980.

Горелов И.Н. Вопросы теории речевой деятельности (Психолингвистические основы искусственного интеллекта). Таллинн, 1987.

Горелов И.Н. Избранные труды по психолингвистике. М., 2003.

Горелов И.Н., Седов К.Ф. Основы психолингвистики. [7-е пер. и доп. изд.] М., 2010.

Гоффман Э. Представление себя другим в повседневной жизни. М., 2000.

Грайс Г.П. Логика и речевое общение // Новое в зарубежной лингвистике. Вып.16. Лингвистическая прагматика. М., 1985.

Гридина Т.А. Языковая игра: стереотип и творчество. Екатеринбург, 1996.

Гришина Н.В. Психология конфликта. СПб., 2000.

Гуц Е.Н. Ненормативная лексика в речи современного городского подростка (в свете концепции языковой личности): Автореф. диссер. ... канд. филол. наук. Барнаул, 1995.

Гуц Е.Н. Ненормативная лексика в словарном запасе подростка // Городская разговорная речь и проблемы ее изучения. Омск, 1997. Вып.1.

Дарвин Ч. О выражении эмоций у человека и животных. СПб., 2001.

Даштоян Е.Н. Становление дискурсивного мышления при овладении вторым языком в условиях учебного двуязычия: Дис. … канд. филол. наук. Саратов, 2005.

Двойнина Е.В. Речевая манипуляция в Интарнет-дискурсе (на материале русско- и англоязычных новостных сайтов): Диссер. … канд. филол. наук. Саратов, 2010.

Девятайкин А.И. Устная речь писателей и ученых. Соотношение общеустного и функционально-стилевого. Саратов, 1992.

Деглин В. Д., Балонов Л. Я., Долинина И. Б. Язык и функциональная асимметрия мозга // Труды по знаковым системам 16. Текст и культура. Тарту, 1983.

Дейк ван Т.А. Язык. Познание. Коммуникация. М., 1989.

Дементьев В.В. Непрямая коммуникация и ее жанры. Саратов, 2000.

Дементьев В.В. Непрямая коммуникация. М., 2006.

Дементьев В.В. Теория речевых жанров. М., 2010.

Дементьев В.В., Седов К.Ф. Теория речевых жанров: социопрагматический аспект // Stylistyka VIII. Opole, 1999.

Дементьев В.В., Фенина В.В. Когнитивная генристика: внутрикультурные речежанровые ценности // Жанры речи. Саратов, 2005. Вып. 4.

Дзякович Е.В. Стилистический аспект современной пунктуации. Экспрессивные пунктуационные приемы: Дис. … канд. филол. наук. М., 1994.

Дзякович Е.В. Особенности использования средств параграфемики в современной печатной рекламе // Вопросы стилистики. Вып. 27. Саратов, 1998.

Добрович А.Б. Ролевая модель межличностного общения // Ученые записки Тартуского госуниверситета. Вып.688. Тарту, 1984.

Добрович А.Б. Воспитателю о психологии и психогигиене общения. – М., 1987.

Добрович А.Б. Общение: наука и искусство. М., 1996.

Долинин К.А. Стилистика французского языка. Л., 1978.

Достоевский Ф.М. Полн. собр. соч в 30 томах. М., 1972-1990.

Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. М., 2000.

Дымарский М.Я. Проблемы текстообразования и художественный текст (на материале русской прозы XIX – XX вв.). СПб., 1999.

Елистратов В.С. Арго и культура. М., 1995.

Елистратов В.С. Словарь московского арго: Материалы 1980-1994 гг. М., 1994.

Енина Л.В. Современные российские лозунги как сверхтекст: Автореф. дис… канд. филол. наук. Екатеринбург, 1999.

Ермакова О.Н., Земская Е.А. К построению типологии коммуникативных неудач (на материале естественного русского диалога) // Русский язык в его функционировании. Коммуникативно-прагматический аспект. М., 1993.

Жанры речи. Саратов, 1997-2009. Вып.1-6.

Жельвис В.И. Поле брани. Сквернословие как социальная проблема. – М., 1997.

Жельвис В.И. Вербальная дуэль: история и игровой компонент // Жанры речи. Саратов, 2002.

Жинкин Н.И. Речь как проводник информации. М., 1982.

Жинкин Н.И. Язык – речь – творчество (Избранные труды). М., 1998.

Жинкин Н.И. Психолингвистика: Избранные труды. 2009.

Загоруйко Ж.С. Профессиональный «портрет» малой социальной группы: структурно-семантическое и стратификационное описание: Автореф. дис. ... канд. филол. наук. Пермь, 1999.

Залевская А.А. Введение в психолингвистику. М., 1999.

Зверева Е.В. Коммуникативно-речевая ситуация «Комплимент»: Автореферат дис. … канд. филол. наук. М., 1995.

Земская Е.А. Клише новояза и цитация в языке постсоветствого общества // Вопросы языкознания. 1996. №3.

Земская Е.А., Китайгородская М.А., Розанова Н.Н. Особенности мужской и женской речи // Русский язык в его функционировании: Коммуникативно-прагматический аспект. М., 1993.

Земская Е.А., Китайгородская М.В., Ширяев Е.Н. Русская разговорная речь. Общие вопросы. Словообразование. Синтаксис. М., 1981.

Зимбардо Ф., Ляйппе М. Социальное влияние. СПб., 2001.

Зимняя И.А. Вербальное мышление (психологический аспект) // Исследование речевого мышления в психолингвистике. М., 1985.

Зимняя И.А. Функциональная психологическая схема формирования и формулирования мысли посредством языка // Исследование речевого мышления в психолингвистике. М., 1985а.

Зимняя И.А. Лингвопсихология речевой деятельности. М.; Воронеж, 2001.

Знаков В.В. Психология понимания правды. СПб., 1999.

Знаков В.В. Понимание в мышлении, общении, человеческом бытии. М., 2007.

Знаков В.В. Западные и русские традиции в понимании лжи: размышления российского психолога // Экман П. Психология лжи. СПб., 2009.

Зорина З.А., Смирнова А.А. О чем рассказали «говорящие» обезьяны: Способны ли высшие животные оперировать символами? М., 2006.

Зотеева Т.С. О некоторых компонентах жанра просьбы // Жанры речи. Саратов, 2002. Вып. 3.

Ильин Е.П. Психология индивидуальных различий. СПб., 2004.

Ильин Е.П. Психология общения и межличностных отношений. СПб., 2009.

Имиджелогия. Как нравиться людям? / Под ред. В.М. Шепеля. М., 2002.

Исенина Е.И. Дословесный период развития речи у детей. Саратов, 1986.

Иссерс О.С. Коммуникативная тактика комплимента в русской разговорной речи // Городская разговорная речь и проблемы ее изучения. Омск, 1997. Вып. 2.

Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. Омск, 1999.

Иссерс О.С. Речевое воздействие. М., 2009

Исследование речевого мышления в психолингвистике. М., 1985

Капанадзе Л.А. Современное городское просторечие и литературный язык // Городское просторечие. Проблемы изучения. М., 1984.

Кара-Мурза С.Г. Манипуляция сознанием. М., 2002.

Карасик В.И. Язык социального статуса. М., 2002.

Карасик В.И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс. М., 2004.

Карасик В.И. Языковые ключи. Волгоград, 2007.

Караулов Ю.Н. Русский язык и языковая личность. М., 1987.

Карепова Э. Феномен зависти: палач и жертва в одном чувстве // psyfactor.org/lib/envy, 2009.

Карнеги Д. Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. Как перестать беспокоиться и начать жить. М., 1989.

Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. М., 1989.

Кибрик А.А. Когнитивные исследования по дискурсу // Вопросы языкознания. 1994. № 5.

Кириллина А.В. Гендер: лингвистические аспекты. М., 1999.

Китайгородская М.В., Розанова Н.Н. Речь москвичей. Коммуникативно-культурологический аспект. М., 1999.

Клюев Е.В. Речевая коммуникация: Успешность речевого взаимодействия. М., 2002.

Кожина М.Н., Дускаева Л.Р., Салимовский В.А. Стилистика русского языка. М., 2008.

Копнина Г.А. Речевое манипулирование. М., 2008.

Кормилицына М.А., Шамьенова Г.Р. Категория вежливости в оценочных речевых жанрах // Жанры речи. Саратов, 1999. Вып. 2.

Корнев А.Н. Нарушение чтения и письма у детей (диагностика, коррекция, предупреждение) СПб, 1997.

Костомаров В.Г. Наш язык в действии: Очерки русской стилистики. М., 2005.

Косяков Д., Назарова Т. Разговорник в картинках. М., 2008.

Красных В.В. «Свой» среди «чужих»: миф или реальность? М., 2003.

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

Кречмер Э. Строение тела и характер. М., 1995.

Криксунова И. Создай свой имидж. СПб., 1997.

Крысин Л.П. Социолингвистические аспекты изучения современного русского языка. М., 1989.

Куликова Г.С. О влиянии профессии на речь актера // Вопросы стилистики: Человек и текст. Саратов, 1998. Вып.27.

Культура русской речи: Энциклопедический словарь-справочник / Под ред. Л.Ю. Иванова, А.П. Сковородникова, Е.Н. Ширяева и др. М., 2003.

Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погольша В.М. Межличностное общение. СПб., 2001.

Купина Н.А.Агитационный дискурс: в поисках жанров влияния // Культурно-речевая ситуация в современной России. Екатеринбург, 2000.

Кущенко Н.С. Профессиональная и культурно-речевая обусловленность ментального лексикона: Дис. … канд. филол. наук. Саратов, 2008.

Лабунская В.А. Экспрессия человека: общение и межличностное познание. Ростов н/Д, 1999.

Лабунская В.А. Не язык тела, а язык души! Психология невербального выражения личности. Ростов н/Д, 2009.

Лабунская В.А., Менджерицкая Ю.А., Бреус Е.Д. Психология затрудненного общения: Теория. Методы. Диагностика. Коррекция. М., 2001.

Лазаренко А.Г. Прическа и внешность // Имиджелогия. Как нравиться людям / Под ред. В.М. Шепеля. М., 2002.

Лазуренко Е.Ю. Профессиональное коммуникативное поведение: Экспериментальное исследование: Автореферат … канд. филол. наук. Воронеж, 2006.

Ларин Б.А. О лингвистическом изучении города // Б.А. Ларин. История русского языка и общее языкознание. (Избранные работы). М., 1977.

Ларина Т.В. Английский стиль фатической коммуникации // Жанры речи. Саратов, 2005. Вып. 4.

Ларина Т.В. Категория вежливости в английской и русской коммуникативных культурах. М., 2003.

Лебедева Н.Б. Естественная письменная русская речь как объект исследования // Вестник БГПУ. Барнаул, 2001. Вып. 1.

Леонтович О.А. Введение в межкультурную коммуникацию. М., 2009.

Леонтьев А.А. Основы психолингвистики. М., 1997.

Лепская Н.И. Язык ребенка (Онтогенез речевой коммуникации). М., 1997.

Лермонтов М.Ю. Собр. соч. в четырех томах. М., 1965.

Литвак М.Е. Если хочешь быть счастливым. Ростов н/Д: Феникс, 1998.

Литвак М.Е. Командовать или подчиняться? Ростов н/Д, 1997.

Литвак М.Е. Психологический вампиризм: Анатомия конфликта. Ростов н/Д, 1997.

Личко А.Е. Типы акцентуаций характера и психопатий у подростков. М., 1999.

Лобарева Л.А. Основы физиогномики // Имиджелогия. Как нравиться людям / Под ред. В.М. Шепеля. М., 2002.

Лотман Ю.М. Беседы о русской культуре. Быт и традиции русского дворянства (XVIII – начало XIX века). СПб., 1994.

Лоренц К. Агрессия (так называемое зло). М., 1994.

Майерс Д. Социальная психология. СПб., 1996.

Макаров М.Р. Основы теории дискурса. М., 2003.

Макьявелли Н. Государь // Жизнь Никколо Макьявелли. СПб., 1993.

Масалкова Л.А. Умение выбирать и носить одежду // Имиджелогия. Как нравиться людям / Под ред. В.М. Шепеля. М., 2002.

Маслоу А. Психология бытия. М., 1997.

Межличностное общение. Хрестоматия. СПб., 2001.

Мещерякова Б.Г., Зинченко В.П. Большой психологический словарь. СПб., 2006.

Милехина Т.А. Российские предприниматели и их речь (образы, концепты, типы речевых культур). Саратов, 2006.

Милёхина Т.А. Светская беседа // Хорошая речь. М., 2007.

Михальская А.К**.** Основы риторики: Мысль и слово. М., 2007.

Моделирование языковой деятельности в интеллектуальных системах. М., 1987.

Мосейко А.А. Этикетные модели поведения в британских и русских лингвокультурах: Дис. … канд. филол. наук. Волгоград. 2005.

Мокшанцев Р.И. Психология рекламы. М.; Новосибирск, 2001.

Морозов В.П. Невербальная коммуникация в системе речевого общения. Психофизиологические и психоакустические основы. М., 1998.

Морозов В.П. Искусство и наука общения: невербальная коммуникация. М., 1998.

Москальская О.И. Грамматика текста. М., 1981.

Муздыбаев К. Психология зависти // Психологический журнал. 1997. №6.

Мурзин Л.Н., Штерн А.С. Текст и его восприятие. Свердловск, 1991.

Мучник Б.С. Человек и текст. Основы культуры письменной речи. М., 1985.

Мучник Б.С. Основы стилистики и редактирования. Ростов н/Д, 1997.

Нейропсихолингвистика: Хрестоматия / Под ред. К.Ф. Седова. М., 2009.

Николаева Т.М. О принципе «некооперации» и/или о категории социолингвистического воздействия // Логический анализ языка: Противоречивость и аномальность текста. М., 1990.

Новиков А.И. Семантика текста и ее формализация. М., 1983.

Новое в зарубежной лингвистике. Лингвистика текста. М., 1978. Вып.8.

Новое в зарубежной лингвистике. Логика и лингвистика (Проблемы референции). М., 1982. Вып.13.

Новое в зарубежной лингвистике. Лингвистическая прагматика. М., 1985. Вып.16.

Новое в зарубежной лингвистике. Теория речевых актов. М., 1986. Вып.17.

Новое в зарубежной лингвистике. Логический анализ естественного языка. М., 1986. Вып.18.

Норман Б. Ю. Грамматика говорящего. СПб, 1994.

Норман Б. Ю. Лингвистика каждого дня. Минск, 1991.

Норман Б. Ю. Язык: знакомый незнакомец. Минск, 1987.

Норман Б.Ю. Игра на гранях языка. М., 2006.

Обыденное метаязыковое сознание: онтологические и гносеологические аспекты. Томск, 2009. Ч.1; Ч.2.

Одинокова Н.Ю. Специфика профессионально детерминированных ассоциативных реакций. Дис… канд. филол. наук. Саратов, 2004

Олянич А.В. Презентационная теория дискурса. М., 2007.

Орлова Э.А., Филонов Л.Б. Взаимодействие в конфликтной ситуации // Психологические проблемы социальной регуляции поведения. М., 1976.

Откупщикова М.И. Синтаксис связного текста. Л., 1982.

Павлова К.Г. Психология спора: Логико-психологический аспекты. Владивосток, 1988.

Павлова К.Г. Спор, дискуссия, полемика. М., 1991.

Панасюк А.Ю. А что у него в подсознании? Двенадцать уроков по психотехнологии проникновения в подсознание собеседника. М., 2002.

Панасюк А.Ю. Как убеждать в своей правоте: Современные психотехнологии убеждающего воздействия. М., 2002а.

Панасюк А.Ю. Формирование имиджа: Стратегия, психотехники, психотехнологии. М., 2006.

Панасюк А.Ю. Психология риторики: Теория и практика убеждающего воздействия. М., 2007.

Плуцер-Сарно А. Большой словарь мата. СПб., 2001; 2005. Т.1; Т.2.

Поварнин С. Спор. О теории и практике спора. М., 2009.

Попова З.Д., Стернин И.А. Очерки по когнитивной лингвистике. Воронеж, 2001.

Поршнев Б.Ф. О начале человеческой истории. М., 2009.

Поршнев Б.Ф. Социальная психология и история. М., 1979.

Прикладная конфликтология: Хрестоматия. Минск, 1999.

Психология влияния. Хрестоматия. СПб., 2001.

Психология конфликта. Хрестоматия. СПб., 2001.

Реан А.А. Агрессия и агрессивность личности. СПб., 1996.

Реан А.А., Коломинский Я.Л. Социальная педагогическая психология. СПб., 2000.

Реан А.А. и др. Психология адаптации личности. Анализ. Теория. Практика. СПб., 2006.

Резников Е.Н. Психология межличностного взаимодействия // Психология: Учебник для гуманитарных вузов / Под. ред. В.Н. Дружинина. СПб., 2001.

Речевая агрессия в современной культуре. Челябинск, 2005.

Рисинзон С.А. Общее и этнокультурное в русском и английском речевом этикете. Саратов, 2010.

Романов А.А., Сорокин Ю.А. Соматикон: Аспекты невербальной семиотики. М., 2004.

Рытникова Я.Т. Семейная беседа как жанр повседневного речевого общения // Жанры речи. Саратов, 1997. Вып. 1.

Салимовский В.А. Жанры речи в функционально-стилистическом освещении (научный академический текст). Пермь, 2002.

Санников В.З. Русский язык в зеркале языковой игры. М., 1999.

Сахарный Л.В. Введение в психолингвистику: Курс лекций. Л., 1989.

Сахарный Л.В. Человек и текст: две грамматики // Человек – текст – культура. Екатеринбург, 1994.

Седов К.Ф. Дискурс и личность: Эволюция коммуникативной компетенции. М., 2004.

Седов К.Ф. Нейтральные жанры в коммуникативном пространстве современной России // Stylistyka XV. Stil i kultura. Opole, 2006.

Седов К.Ф. Человек в жанровом пространстве современной коммуникации // Антология речевых жанров: повседневная коммуникация. М., 2007.

Седов К.Ф. Речевая агрессия и агрессивность как черта речевого портрета // Социальная психолингвистика: Хрестоматия. М., 2007а.

Седов К.Ф. Онтопсихолингвистика: Становление коммуникативной компетенции человека. М., 2008.

Седов К.Ф. Теоретическая модель психолингвоперсонологии // Вопросы психолингвистики. 2008а. №7.

Седов К.Ф. Нейропсихолингвистика (2-е доп. и перер. изд.). М., 2009.

Седов К.Ф. Модель коммуникативной компетенции (онтологический, аксиологический, гносеологический аспекты) // Проблемы речевой коммуникации. Саратов, 2010. Вып.10.

Седов К.Ф. Имидж личности и невербальная семиотика // Социально-психологические аспекты становления и функционирования личности. Саратов, 2010а.

Семенюк Л.М.Психологические особенности агрессивного поведении подростков и условия его коррекции. М., 1998.

Сепир Э. Избранные труды по языкознанию. М., 1993.

Сиротинина О.Б. Все, что нужно знать о русской речи: Пособие по практике эффективного общения. М., 2010.

Сиротинина О.Б. и др. Русский язык и культура общения для нефилологов: Учебное пособие. Саратов, 1998.

Слышкин Г.Г. Лингвокультурные концепты и метаконцепты: Дис. … докт. филол. наук. Волгоград, 2004.

Слышкин Г.Г. Речевой жанр: перспективы концептологического анализа // Жанры речи. Саратов, 2005. Вып.4.

Сорокин Ю.А. Психолингвистические аспекты изучения текста. М., 1985.

Соссюр Ф. де. Труды по языкознанию. М., 1977.

Спрингер С., Дейч Г. Левый мозг, правый мозг. М., 1983.

Степанов В.Н. Провоцирование в социальной и массовой коммуникации. СПб., 2008.

Стернин И.А. Русский речевой этикет. Воронеж, 1996.

Стернин И.А. Введение в речевое воздействие. Воронеж, 2001.

Стернин И.А. Почему русский человек не любит светское общение? // Прямая и непрямая коммуникация. Саратов, 2003.

Субботина Н.Д. Суггестия и контрсуггестия в обществе. М., 2007.

Сухих С.А. Личность в коммуникативном процессе. Краснодар, 2004.

Таранов П.С. Приемы влияния на людей. М., 2002.

Тарасов Е.Ф. К построению теории речевой коммуникации // Сорокин Ю.А., Тарасов Е.Ф., Шахнарович А.М. Теоретические и прикладные проблемы речевого общения. М., 1979.

Тарасов Е.Ф. Социолингвистические проблемы теории речевой коммуникации // Основы теории речевой деятельности. М., 1974.

Толстой Н.И. Язык и культура // Русский язык и современность: Проблемы и перспективы развития русистики. М., 1991.

Толстой Н.И. Язык и народная культура. Очерки по славянской мифологии и этнолингвистике. М., 1995.

Успенский Б.А. Мифологический аспект русской экспрессивной этимологии // Успенский Б.А. Избранные труды. М., 1996. Т.2.

Федосюк М.Ю. Исследование средств речевого воздействия и теория жанров речи // Жанры речи. Саратов, 1997. Вып. 1.

Федосюк М.Ю. Речевые средства воздействия на адресата (Риторика обыденной речи). М., 1998.

Фенина В.В. Речевые жанры small talk и светская беседа в англо-американской и русской культурах: Дис. ... канд. филол. наук. Саратов, 2005.

Фестингер Л. Теория когнитивного диссонанса. СПб., 1999.

Формановская Н.И. Русский речевой этикет: нормативный и социокультурный контекст. М., 2002.

Формановская Н.И. Речевое взаимодействие: Коммуникация и прагматика. М., 2007.

Фрейд З. Введение в психоанализ. Лекции. М., 1991.

Фрейд З. Психология бессознательного. М., 1990.

Фрейденберг О.М. Поэтика сюжета и жанра, М., 1997.

Фрэзер Дж.-Дж. Золотая ветвь. М., 1986.

Фрумкина Р.М. Психолингвистика. М., 2001.

Функциональные стили и формы речи. Саратов, 1993.

Хаймс Д.Х. Этнография речи // Новое в лингвистике. Социолингвистика. М., 1975.

Харченко Е.В. Модели речевого поведения в профессиональном общении. Челябинск, 2003.

Хейзинга Й. Homo Ludens. М., 1992.

Химик В.В. Поэтика низкого, или Просторечие как культурный феномен. СПб., 2000.

Хорешко О.Н. Жанровый аспект положительной оценки лица: Автореф. дис… канд. филол. наук. Саратов, 2005.

Хорошая речь. М., 2007.

Чалдини Р. Психология влияния. СПб., 2001.

Чалдини Р., Кенрик Д., Нейберг С. Социальная психология. Пойми себя, чтобы понять других: Влияние. Убеждение. Самооценка. Дружба. Любовь. СПб., 2002.

Чалдини Р., Кенрик Д., Нейберг С. Социальная психология. Пойми себя, чтобы понять других: Агрессия. Лидерство. Альтруизм. Конфликт Группы. СПб., 2002а.

Человеческий фактор в языке: Язык и порождение речи. М., 1991.

Шамьенова Г.Р. Вежливость как качество хорошей речи // Хорошая речь. Саратов, 2001.

Шевардин Н.И. Психодиагностика, коррекция и развитие личности. М., 1999.

Шейгал Е.И. Вербальная агрессия в политическом дискурсе // Вопросы стилистики: Антропоцентрические исследования. Саратов, 1999. Вып.28.

Шейгал Е.И. Семиотика политического дискурса. М.; Волгоград, 2000.

Шейнов В. Конфликты в нашей жизни // Прикладная конфликтология: Хрестоматия. Минск, 1999.

Шейнов В.П. Скрытое управление человеком (Психология манипулирования). М., 2002.

Шейнов В.П. Психология манипулирования. М., 2009.

Ширяев Е.Н. Культура речи // Русский язык. Энциклопедия. М., 1997.

Шмелева Л.А. Феминность – маскулинность внешнего облика женщины (на основе психосемантического анализа причесок): Дипломная работа. Саратов, 2008.

Шмелева Т.В. Модель речевого жанра // Антология речевых жанров: Повседневная коммуникация. М., 2007.

Шмелева Т.В. Речеведение: в поисках теории // Stylistyka. VI. Opole, 1997.

Шмелева Т.В. Речеведение’2000 // Речеведение: Научно-методические тетради. №2. В. Новгород, 2000.

Шостром Э. Анти-Карнеги: Человек-манипулятор. М., 1992.

Щербинина Ю.В. Вербальная агрессия в школьной речевой среде: Дис. … канд. педагог. наук, М., 2001.

Щербинина Ю.В.Русский язык: Речевая агрессия и пути ее преодоления. М., 2004.

Щурина Ю.В. Речевые жанры комического // Жанры речи. Саратов, 1999. Вып. 2.

Экман П. Психология лжи. СПб., 2009.

Юганов И., Юганова Ф. Словарь русского сленга (сленговые слова и выражения 60-90 годов). М., 1997.

Юнг К.-Г. Психологические типы. М.; СПб., 1995.

Юнг К.-Г. Психология бессознательного. М., 1994.

Якушин Б.В. Гипотезы о происхождении языка. М., 1985.

Ярмаркина Г.М. Обыденная риторика: просьба, приказ, предложение, убеждение, уговоры и способы их выражения в русской разговорной речи: Дис. … канд. филол. наук. Саратов, 2001.

Leech G.N. Principles of Pragmatics. London, 1983.

ОГЛАВЛЕНИЕ

|  |  |
| --- | --- |
| Предисловие ……………………………………………………………….. |  |
| Глава 1. ДИСКУРС КАК ПРОСТРАНСТВО  ВЗАИМОВОЗДЕЙСТВИЯ 1.1. Суггестивная модель межличностного общения ………….1.2. Статусно-ролевая природа повседневного дискурса………1.3. Речежанровое членение повседневного дискурса …………1.4. РАЗГОВОР – основной гипержанр межличностного  дискурса ………………………………………………………. |  |
| Глава 2. СПОСОБЫ МАТЕРИАЛИЗАЦИИ ПОВСЕДНЕВНОГО  ДИСКУРСА2.1. Вербальный дискурс: текстовый аспект …………………...2.2. Невербальные компоненты устного дискурса …………….2.3. Паралингвистика письменного текста …………………….2.4. Семиотика телесности: эго-соматический дискурс ……… |  |
| Глава 3. СОЦИАЛЬНОЕ МЫШЛЕНИЕ: СОЗНАТЕЛЬНОЕ  И БЕССОЗНАТЕЛЬНОЕ 3.1. Понимание: принятие/непринятие информации …………..3.2. Сознание: современные и архаические формы …………...3.3. Бессознательное в межличностном общении ...…………… |  |
| Глава 4. АНАТОМИЯ КОММУНИКАТИВНОГО КОНФЛИКТА4.1. Виды коммуникативных конфликтов ………………………4.2. Психология агрессии ………………………………………..4.3. Психолингвистическая агрессология ………………………4.4. ССОРА – речевой жанр конфликтного общения …………4.5. СПОР – конфликтный диалогический речевой жанр ……..  |  |
| Глава 5. манипуляция В ПОВСЕДНЕВНОМ ОБЩЕНИИ5.1. Манипуляция как психологический и психолингвистический феномен ………………………….5.2. Конфликтная (непродуктивная) манипуляции …………….5.3. Контрманипуляция: коммуникативное айкидо ……………5.4. Продуктивная манипуляция в межличностном дискурсе ...5.5. КОМПЛИМЕНТ – речевой субжанр манипулятивного дискурса …………………………………………………….Глава 6. КОММУНИКАТИВНАЯ ДИАГНОСТИКА: РЕЧЕВОЕ ПОРТРЕТИРОВАНИЕ6.1. Врожденные предпосылки формирования коммуникативной компетенции …………………………….6.2. Коммуникативные черты характера ………………………..6.3. Уровень сформированности речевого мышления …………6.4. Жанрово-ролевая идентичность личности …………………6.5. Личность и речевая культура ……………...……………….. |  |
| Глава 7. ЗАТРУДНЕННОЕ И ЭФФЕКТИВНОЕ ОБЩЕНИЕ7.1. Уровни коммуникативной компетентности личности ……7.2. Кооперативная актуализация как межличностная  суггестия ……………………………………………………... |  |
| Заключение …………………………………………………………………Список литературы ……………………………………………………….. |  |

1. Термин возник в результате общения автора с известным специалистом по социальной лингвистике профессорм В.И. Беликовым. [↑](#footnote-ref-2)
2. См. также: [Плуцер-Сарно 2001; 2005]. [↑](#footnote-ref-3)