

Е. В. Жданова

**РЕЧЕВЫЕ СТРАТЕГИИ И ТИПАЖ КОММУНИКАНТОВ:
ПСИХОЛИНГВИСТИЧЕСКАЯ ПАРАДИГМА**

*Работа представлена кафедрой фонетики английского языка
Пятигорского государственного лингвистического университета.
Научный руководитель – доктор филологических наук, профессор Н. Л. Грейдина*

Статья посвящена анализу речевых стратегий и типов коммуникантов с психолингвистической точки зрения. На основе английской и русской литературы мы выделили 12 типов, кото-

рые зависят от гендерных особенностей, биологических, социально-психологических и психолингвистических характеристик, а также от принадлежности к определенной лингвокультуре. Более того, между психолингвистическими типами коммуникантов и речевым воздействием, которое речедатели оказывают на других людей, существует взаимодействие. Этот фактор также становится одним из главных параметров классификации. Далее мы анализируем каждую группу представителей определенного типа, которая обладает определенным коммуникативным стилем, состоящим из конкретных речевых стратегий и тактик.

The article is devoted to the analysis of speech strategies and types of communicants from the psycholinguistic point of view. On the basis of English and Russian literature the author points out 12 types, which depend on gender peculiarities, biological, social, psychological and psycholinguistic characteristics and also on belonging to a particular culture and nationality. Moreover, there is an interaction between psycholinguistic types of communicants and speech influence they exert on other people. This factor also becomes one of the major points in the classification. Further the author analyses every group of representatives of each type that has a particular communicative style, which consists of concrete speech strategies and tactics.

Проблемы общения все чаще становятся предметом анализа многих исследований, поскольку составляют основу человеческого бытия. При этом наряду с данным понятием употребляется недавно возникший термин «коммуникация». Мы вслед за рядом исследователей разграничиваем понимание этих двух явлений, рассматривая коммуникацию как акт общения, целью которого является прежде всего информационный обмен между коммуникантами. Общение, напротив, сложный и многоплановый процесс, и сущность его заключается во взаимодействии коммуникантов, установлении взаимопонимания и достижения наиболее благоприятного сотрудничества. Данная цель может быть достигнута разными способами. Прежде всего говорящий, используя систему знаков, выражает свои мысли с помощью речи, благодаря которой осуществляется диалогическое взаимодействие.

При этом предметом нашего анализа выступает коммуникант, который изучается с точки зрения функционирования коммуникативной личности, осуществляющей речевое воздействие в ходе общения.

Согласно В. В. Красных, в качестве субъекта коммуникации человек выступает в трех вариациях: как личность языковая (обладающая совокупностью языковых

знаний и представлений), речевая (реализующая себя в коммуникации, выражающая и осуществляющая ту или иную стратегию и тактику) и коммуникативная (конкретный участник коммуникативного акта)¹.

И. А. Стернин отмечает, что коммуникативная компетенция индивида, его «коммуникативный паспорт» играют важную роль в формировании когнитивных, семиотических, мотивационных предпочтений коммуникативной личности, которая представляет совокупность индивидуальных стратегий и тактик².

Следует отметить, что в отношении понимания триады, состоящей из языковой, речевой и коммуникативной личности, сложилось несколько точек зрения. Одни авторы считают, что речевая личность входит в состав языковой, которая к тому же представляет собой парадигму речевых личностей. Другие авторы определяют коммуникативную личность шире, чем языковая личность, и отмечают, что в ее состав входят определенные языковые параметры, характеризующие ее, а также особенности коммуникативного поведения.

Как замечает В. Б. Кашкин, коммуникативная личность – самая главная составляющая личности, поскольку коммуникация включает в себя 80% человеческого существования³, а ее немаловажным свой-

ством является способность осознавать себя как личность⁴. Каждая личность уникальна, обладает своим собственным «языковым и социокультурным тезаурусом, своей системой коммуникативных ценностей»⁵.

На сегодняшний день имеется множество типологий коммуникативной личности, выполненных по разным основаниям, но содержащих главный критерий – поведение коммуниканта (в частности, эмоционально-психологическое) в процессе общения. Немаловажным представляется и сфера общения, поскольку в разных областях выделяются свои определенные типы.

Мы полагаем, что определенные стороны коммуникативной личности могут быть охарактеризованы посредством выделения психолингвистических типов.

Под психолингвистическим типажом мы будем именовать в данной работе образ, содержащий характерные, обобщенные черты какой-либо группы коммуникантов, проявляющиеся в общности лингвистических и психологических признаков и характеристик, коммуникативного поведения, в том числе и речевого, сходной структуре языкового сознания и картине мира.

Параметрами нашей классификации, позволившими выявить 12 психолингвистических типов («сдержанно-расчетливый», «собственник», «философ», «угождающий тип», «доверчивый тип», «плакса», «простецкий человек», «игрок-приспособленец», «борец-изобретатель», «провокактор», «советчик», «свободолюбец»), явились следующие:

1) психолингвистические механизмы речевого воздействия;

2) уровень осознанности выражения мыслей (осознанное, контролируемое, бессознательное);

3) оценка и самооценка;

4) социальная детерминанта;

5) преобладающий тип мышления;

6) мировосприятие и способ отношения к окружающей действительности;

7) способ отношения к собеседнику;

8) занимаемая позиция в общении;

9) набор речевых стратегий и тактик.

Анализ литературы позволил нам определить, какие факторы и в какой степени (контекст общения, возрастные, гендерные, статусные особенности, принадлежность к той или иной лингвокультуре) влияют на формирование психолингвистического типа коммуниканта. Отметим, что он является динамичным образованием, т. е. не всегда одного и того же коммуниканта можно отнести к конкретному типу. Под влиянием различных особенностей он может менять свой тип или сочетать в себе черты нескольких типов. Например, в романе М. П. Прилежаевой «Осень»⁶ нашему вниманию предстает директор школы Виктор Иванович, сочетающий в себе черты «сдержанно-расчетливого типа» и в отдельных ситуациях «угождающего типа». Такими ситуациями выступают взаимоотношения с более высоким начальством, которому он постоянно старается угодить. Так, когда ему завгороно говорит о необходимости уволить одну учительницу, у которой приближался пенсионный возраст, он прилагает максимум усилий, чтобы спланировать в школе ситуацию, подводящую человека под увольнение. Мысленно он все просчитывает, пытаясь выбрать наиболее подходящий вариант поведения, причем делает он это осознанно. Таким образом, такого коммуниканта можно охарактеризовать как «хамелеона», так как он постоянно избирает линию поведения в зависимости от ситуации. Но конфликтным его назвать нельзя, так как он во всем соблюдает тактичность и вежливость.

Таким образом, частотность функционирования данных психолингвистических типов в обеих лингвокультурах может быть представлена на рис. 1.

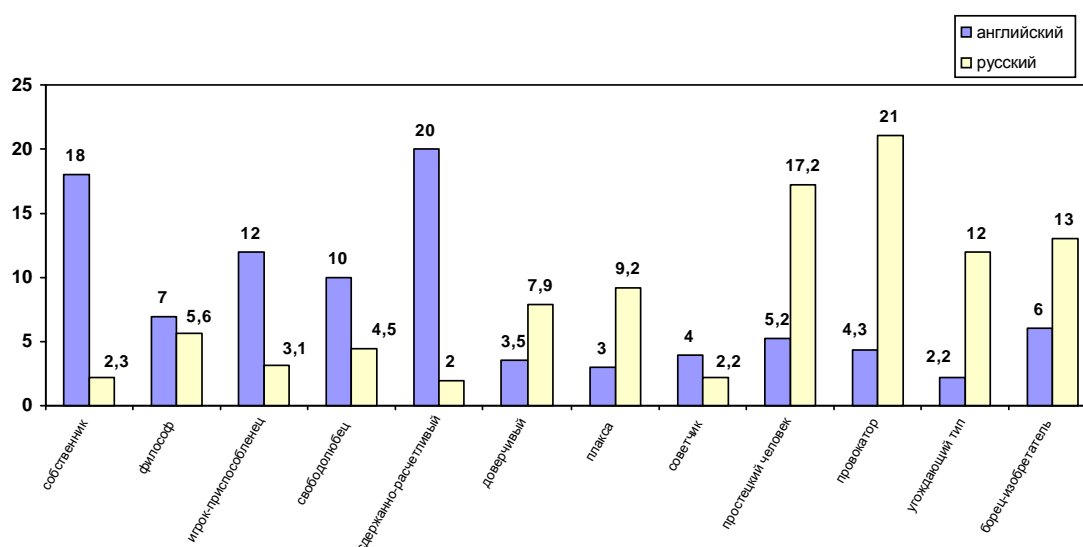


Рис. 1. Сравнительная характеристика частотности функционирования психолингвистического типажа в англоязычной и русскоязычной лингвокультурах на материале художественных произведений конца XIX в. – конца XX в.

Исходя из данных показателей, можно предположить, что доминирование в английской лингвокультуре типов «собственник» и «сдержанно-расчетливый» связано в первую очередь с определенным менталитетом, формировавшимся в течение длительного времени, так же как преобладание типов «простецкий человек» и «провокатор» в русскоязычной культуре зависит от общего контекста общения, от складывающихся социально-исторических условий в конце XIX – начале XX в., т. е. данные типы контекстно и социально обусловлены.

Но всегда следует иметь в виду, что любая типология относительна, а не абсолютна, и она всегда подвластна корректировке. Необходимость составления такой психолингвистической типологии заключается в том, чтобы более детально изучить сущность коммуниканта при общении, прогнозировать его речеповеденческую реакцию. На основе такого знания можно предсказать его тактические шаги и выявить некоторые стратегические цели, что позволит в итоге смоделировать поведение коммуниканта в необходимом направле-

нии, оказав на него должное воздействие. Таким образом, между психолингвистическими механизмами речевого воздействия и субъектами коммуникации, которые это воздействие оказывают, прямая зависимость. Данный механизм находит свое отражение в сознании коммуниканта. Более того, моделей этого механизма может быть несколько, что, соответственно, порождает определенное мировосприятие и отношение к действительности. Но при этом не следует забывать, что любая типология, как отметил Дарел Шарп, «это грубый показатель того, что имеется общего у людей и какова разница между ними, никакая типология не в состоянии выявить уникальность индивида, его особенность»⁷.

Каждому психолингвистическому типу соответствует конкретный коммуникативный стиль, представляющий собой общую линию поведения коммуниканта, от которого зависит выбор тех или иных тактико-стратегических приемов. Ниже на диаграммах (рис. 2, 3) представлены коммуникативные стили, преобладающие в обеих лингвокультурах, выявленные на основе анализа художественных произведений.

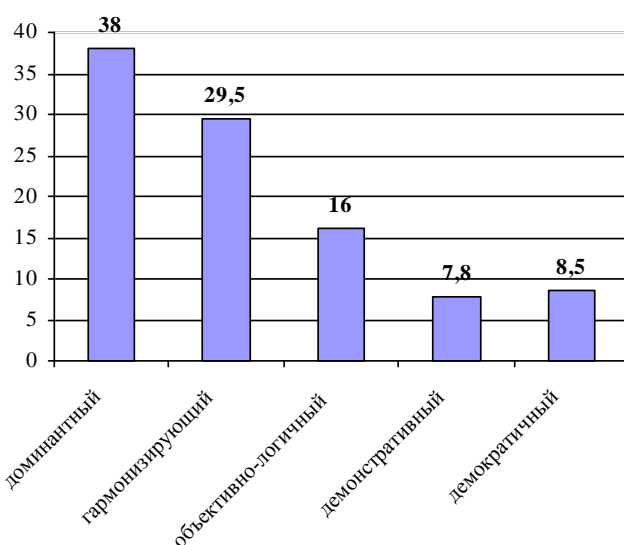


Рис. 2. Частотность функционирования английского коммуникативного стиля на материале художественных произведений конца XIX – конца XX в., %

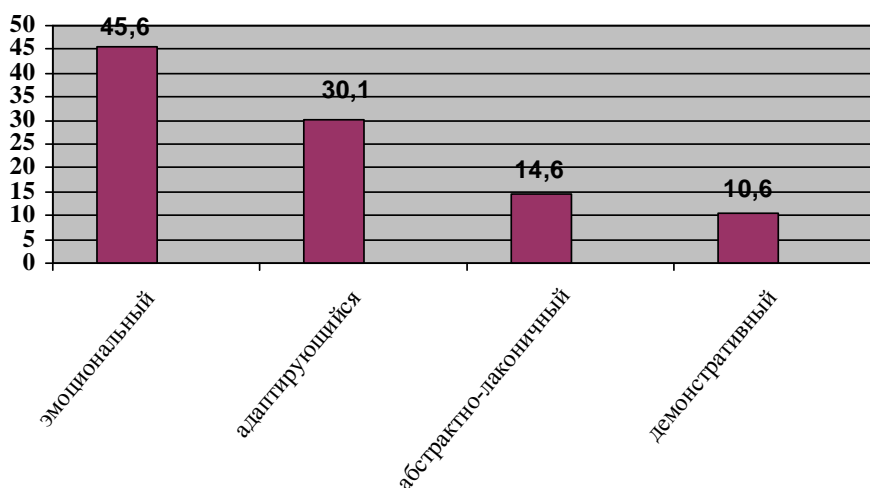


Рис. 3. Частотность функционирования русского коммуникативного стиля на материале художественных произведений конца XIX – конца XX в., %

Взаимодействие психолингвистического типа и коммуникативного стиля, выражающегося в стратегиях и тактиках, можно проследить на примерах. Так, для психолингвистического типа «собственник» характерно обладание доминантным коммуникативным стилем, который проявляется в использовании прежде всего стратегии «последовательной аргументации». В «Саре о Форсайтах» Дж. Галсуорси есть сцена, когда Сомс Форсайт пытается доказать Джолиону Форсайту необходимость

возобновления супружеских отношений со своей женой.

“Why should I suffer more than I’ve suffered already? Why should I?”

Jolyon could only shrug his shoulders. His reason agreed, his instinct rebelled; he could not have said why.

“Your father”, went on Soames, “took an interest in her – why, goodness knows! And I suppose you do too?” he gave Jolyon a sharp look. “It seems to me that one only has to do another person a wrong to get all the sympathy.

I don't know in what way I was to blame – I've never known. I always treated her well. I gave her everything she could wish for. I wanted her."

*"After all", said Soames with a sort of glum fierceness, "she was my wife."*⁸

Сомс стремится к оказанию эмоционального воздействия на собеседника, используя вопрос, на который может быть дан только положительный ответ, но и он не требуется. Более того, в самой постановке вопроса кроется забота Сомса только о своих интересах: об этом свидетельствует двойное чередование формы *"Why should I"*.

Далее Сомс желает оправдать свое поведение, пытаясь перенести вину за свой разлад с Айрини на других людей, тем самым подчеркивая свое позитивное отношение к ней, которое, однако, было лишено любви. В его словах: *"I gave her everything she could wish for. I wanted her"* явно просматривается действительное отношение Сомса к Айрини. За все блага, которые он предоставил ей, она должна была чувствовать себя обязанной ему и выполнять пожелания Сомса. И последний довод Сомса, что Айрини – все еще его жена, свидетельствует о его отношении к своей жене как к вещи, которая остается его собственностью даже много лет спустя.

Мы видим, что этот коммуникант не потерпит отказа и будет добиваться своих целей путем многочисленных так называемых «проб и ошибок». Для психолингвистического типа «собственник» характерно использование в речи положительной самопрезентации. Такие люди имеют иной раз завышенную самооценку, во всех их движениях чувствуется уверенность. Например, в произведении Н. Ф. Погодина «Янтарное ожерелье» наблюдаем следующую сцену: разговор двух одноклассниц, встретившихся спустя долгое время. Они обсуждают отношение учителей к ним:

– *Чему верили?*

– *Всяким глупостям.*

– *Каким именно?*

– *Что ты нерадивая и у меня все подряд списываешь.*

– *Действительно! Они же знали, что я способная*⁹.

И даже на вопросы о замужестве она нашла что ответить, чтобы выглядеть положительно в лице школьной подруги, ссылаясь на то, что для нее нет подходящих кандидатур:

– *Ты нарядно одета, – сказала Ирочка, прерывая свои размышления. – Как живешь?*

– *А зачем опускаться? Еще успеется.*

– *Вышла замуж?*

– *За кого?*

– *Я спрашиваю.*

– *Пока не видно кандидатур. Работаю.*

Представители данного типа осознанно выбирают в речи те или иные стратегические и тактические приемы. Речь их может быть как пространна, так и лаконична, но в любом случае это меткие ответы или целенаправленные вопросы, свидетельствующие о рациональном подходе к жизни, в которой эмоции не так важны, как получение определенной выгоды. Каждый шаг таких людей просчитан и аргументированно обоснован.

Таким образом, на основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы.

1. Нами выделено 12 психолингвистических типов в рамках англоязычной и русской лингвокультур конца XIX – конца XX в.: «сдержанно-расчетливый», «собственник», «философ», «угрожающий тип», «доверчивый тип», «плакса», «простецкий человек», «игрок-приспособленец», «борец-изобретатель», «провокаатор», «советчик», «свободолюбец», которые помогают более всестороннему раскрытию определенных черт коммуникативной личности.

2. Уровень частотности социореализации типов «собственник» (18%), «сдержанно-расчетливый» (20%), «игрок-приспособленец» (12%) и «свободолюбец» (10%) в английской лингвокультуре выше по сравнению с русской, что свидетельствует о таких типичных чертах представителей данных типов, как повышенное чувство соб-

ственности, холодная вежливость в отношениях и разговорах с окружающими, высокая степень осознанности своей свободы.

3. Данным типам свойственны в большей степени следующие коммуникативные стили: «собственник» – доминантный (38%), «сдержанно-расчетливый» – объективно-логичный (16%), «игрок-приспособленец» – гармонизирующий (29,5%), «свободолюбец» – демонстративный (7,8%)

4. В русской лингвокультуре наиболее высоким является уровень частотности других психолингвистических типов: «провокаатор» (21%), «простецкий человек» (17,2%), «угожающий тип» (12%), «борец-изобретатель» (13%), что характеризует коммуникантов как личностей эмоциональных, склонных к конфликту, отстаиванию своих позиций любой ценой.

5. Для этих типов можно выделить соответственно коммуникативные стили: «провокаатор» – эмоциональный (45,6%), «угожающий тип» – адаптирующийся (30,1%), «борец-изобретатель» – демонстративный (10,6%), «простецкий человек» (14,6%).

6. Психолингвистический типаж можно определить как образ, содержащий характерные, обобщенные признаки и характеристики какой-либо группы коммуникантов, проявляющихся в общности лингво-психологических характеристик и признаков, коммуникативного поведения, сходной структуре языкового сознания и мировосприятия.

7. Доминантным параметром предложенной классификации коммуникантов являются психолингвистические механизмы, детерминирующие речевое воздействие коммуникантов на собеседника.

8. Психолингвистический типаж коммуникантов, будучи динамическим образованием, зависит от ряда факторов, среди которых: гендерные, возрастные, социально-

статусные особенности, общий контекст общения и принадлежность к определенной лингвокультуре.

9. Принадлежность коммуниканта к конкретному психолингвистическому типу определяет выбор им конкретного коммуникативного стиля, находящего свое выражение в речевых стратегиях и тактиках.

10. Наиболее распространенными коммуникативными стилями в английской лингвокультуре конца XIX – конца XX в. являются доминантный, гармонизирующий и объективно-логичный, в то время как в русской лингвокультуре таковыми являются эмоциональный, адаптирующийся и абстрактно-лаконичный. Соответственно, в английской лингвокультуре наибольшее выражение находят стратегии вежливости, аргументирования, положительной самопрезентации, прогнозирования, реализующиеся в тактиках комплимента, извинения, логического доказательства. Для русской лингвокультуры наиболее характерными выступают стратегии инвективы, отстраненности от собеседника, игра на повышение/понижение, раскрывающимся в тактиках прямого и косвенного оскорбления, невмешательства, умолчания.

11. Для английской лингвокультуры конца XIX – конца XX в. характерно преобладание психолингвистических типов «собственник» и «сдержанно-расчетливый», а для русской лингвокультуры – типов «простецкий человек», «борец-изобретатель» и «угожающий тип». Это связано с менталитетом, складывающимся в течение длительного периода времени, а также с индивидуальным восприятием и пониманием окружающей действительности, которая формирует специфичные понятия и представления в сознании представителей разных лингвокультур.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ Красных В. В. Основы психолингвистики и теории коммуникации. М., 2003. С. 50.

² Стернин И. А. Введение в речевое воздействие. Воронеж, 2001.

ОБЩЕСТВЕННЫЕ И ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ

³ *Кашкин В. Б.* Основы теории коммуникации: краткий курс. М.: АСТ: Восток-Запад, 2007. С. 192.

⁴ Там же. С. 176.

⁵ *Формановская Н. И.* Речевое взаимодействие: коммуникация и прагматика. М., 2007. С. 154.

⁶ *Прилежаева М. П.* Осень: Повести. М.: Советская Россия, 1977.

⁷ *Шарп Д.* Типы личности. Юнговская типологическая модель. СПб., 1996. С. 95.

⁸ *Galsworthy J.* In *Chansery*. Book 2. М.: Прогресс, 1974. С. 64.

⁹ *Погодин Н. Ф.* Янтарное ожерелье // Собр. соч.: В 4 т. М.: Художественная литература, Т. 4. С. 63.