

Регулятивная роль речевых сигналов в коммуникативном процессе

В статье представлен новый взгляд на роль речевых сигналов, используемых в процессе социальной интеракции. Автор предлагает классификацию речевых сигналов и раскрывает психологические принципы их мотивированности в коммуникативном процессе. Исследование выполнено в профиле коммуникативной и психолингвистики с акцентом на вербальные способы, которые могут послужить гарантом успешной передачи сообщения. Делается вывод относительно реальных возможностей применения различных типов речевых сигналов с целью передачи сообщения и обеспечения его эффективности.

Ключевые слова: речевые сигналы, коммуникативный процесс, речевая эффективность, информация, вербальное влияние.

*В общении человек публично пользуется своим разумом.
И. Кант*

Постановка научной проблемы и ее значение. В современной науке о языке наблюдается смещение исследовательского интереса от сугубо теоретических вопросов интерпретации языковых феноменов в сторону их практического использования в речевом потоке. Сам процесс речевого взаимодействия рассматривается, прежде всего, с позиций вербального воздействия собеседников друг на друга с целью достижения ими (или, по крайней мере, одним из них) своей коммуникативной цели. Возможность такого воздействия отражена в названии известной работы Дж. Остина «Как производить действия при помощи слов?» («How to do things with words?», 1962). В 2003 г. Д. Льюис предложил следующую интерпретацию понятия «эффективность речевого общения». Так, он трактует его в самом широком смысле, включая в данное понятие методы любого лингвистического воздействия на собеседника (на уровне грамматики, лексики, фонетики, кинетики) и оценивает эффективность диалогического общения по конечному результату диалога [17]. В настоящее время процессу оптимизации речевого воздействия уделяется все больше внимания. Речь при этом идет не только о серьезных исследованиях в области теории вербальной коммуникации, но и о всевозможных практических семинарах и тренингах ораторского искусства.

Большинство отечественных и зарубежных работ, посвященных исследованию коммуникативных свойств языка, так или иначе, связаны с изучением принципов организации диалогического дискурса, или, по меткому определению Н. Д. Арутюновой, «речи, погруженной в жизнь» [2, с. 136]. В этом плане особое значение приобретает изучение способов речевого влияния, связанных с осознанным применением определенных коммуникативных техник в процессе диалогизирования.

В фокусе настоящей работы – коммуникативные, или речевые, сигналы, обеспечивающие эффективность вербального воздействия в англоязычном диалоге.

Актуальность работы вытекает не только из лингво-гносеологической важности проблем речевого общения в целом, но и определяется практическими потребностями обеспечения эффективности речевой коммуникации.

Объектом работы является диалогический дискурс современного англоязычного романа, **предметом** – регулятивные элементы языковой системы, обеспечивающие восприятие информации в речевом потоке.

Ментально-вербальная природа человеческого общения уже на протяжении многих десятилетий интересует исследователей (В. З. Демьянков, 1982; Н. И. Жинкин, 1982; W. Villaume, D. Segala, 1988; R. Smyth, 2006 и др.), а целевая установка адресата как структурирующего элемента речи была положена в основу широкого круга работ на материале диалогической (Д. И. Изаренков, 1979; А. Н. Кожин, О. А. Крылова, В. В. Одинцов, 1982; А. Н. Баранов, Г. Е. Крейдлин, 1992; И. П. Тарасова, 1992; А. А. Леонтьев, 2003 и др.), и монологической речи (S. P. Corder, 1983; А. Н. Баранов, 1990 и др.).

Цель проведенного исследования – установление вербальных факторов, способствующих регуляции интенсивности информационного восприятия в диалоге. Соответственно, непосредственными

задачами исследования являются выявление условий оптимального восприятия сообщения, определение регуляторов важности передаваемой информации и их возможная классификация, выделение наиболее действенных вербальных способов динамичной организации речевого взаимодействия.

Изучение организации процесса англоязычной вербальной коммуникации в художественном тексте продемонстрировало наличие прямых связей между синтактикой диалогического дискурса в целом и формальной организацией составляющих его высказываний с конечным результатом речевого взаимодействия сторон. Отметим, что эффективность речевого воздействия и достижение конечной коммуникативной интенции [9], безусловно, связаны с тем, насколько хорошо слушающий воспринимает сообщение говорящего. Рассматривая коммуникативный процесс как двустороннюю операцию по передаче информации от одного собеседника к другому, становится очевидным, что основной проблемой является обеспечение понимания важности передаваемой информации. В соответствии с известными в психологии законами человеческого восприятия [20, с. 318], в процессе речевого общения обычно усваивается не более 50 % передаваемой информации. Оставшаяся часть неувоенного сообщения воспринимается слушателем как коммуникативный шум [9].

Этот факт является основополагающим моментом в понимании процесса речевой коммуникации как игры (семиотическая модель Ю. Лотмана и У. Эко [14], игровая модель Э. Берна [3] и Й. Хейзинги [13]), а также взаимопроникновения по принципу: «я – другой» (модель понимания М. Вебера [4], Г. Гадамера, Г. Шпета). С другой стороны, конец XX в. характеризуется как «период информационных войн» [10]. При таком подходе процесс речевой коммуникации рассматривается как поле битвы, где главная цель – не донести до собеседника свое сообщение, а любой ценой заблокировать имеющуюся у него информацию (модель Р. Гантера [15]). На практике всевозможных тренингов по организации успешного общения основное внимание уделяется искусству превращения естественного коммуникативного шума в информационное сообщение (Морева Н. А. [7]; Прутченков А. С. [11]; Теплякова К. Г. [12] и др.).

Автор настоящей работы исходит из посылки о том, что успешность реализации коммуникативной интенции (при отсутствии явного нежелания коммуникативного сотрудничества) главным образом определяется умением собеседника донести до слушателя основную информацию своего сообщения.

Отсюда успешное восприятие сообщения обеспечивается тремя факторами: **доступностью** подачи информации, привлечением в нужный момент **внимания** адресата и умением **лично заинтересовать** его в сказанном.

Таким образом, можно заключить, что коммуникативные способности убеждения зависят, прежде всего, от умения собеседников выделять информативно важные сообщения в речевом потоке. Очевидно, что достичь этого говорящий может двумя способами: экспрессивностью самого сообщения либо при помощи предваряющего высказывания (преднамеренное кодирование) [5, с. 120–125]. Такие специфические вербальные средства по обеспечению эффективного восприятия сообщения и реализации тактических задач общения в настоящей работе названы сигналами-регуляторами речевой коммуникации.

Согласно Большому энциклопедическому словарю, «сигнал (от латин. *signum* – знак) – знак, физический процесс (или явление), несущий сообщение (информацию) о каком-либо событии, состоянии объекта наблюдения» [18, с. 826]. Толковый словарь под редакцией С. И. Ожегова также рассматривает сигнал как «... условный знак для передачи на расстояние каких-нибудь сведений, сообщений» [19, с. 563]. Приведенная дефиниция вполне соответствует функциональному предназначению сигнальных высказываний. Фактически не передавая сами по себе особо важных сведений, указанные речевые конструкции «сигнализируют» о следующем за ними информативно важном сообщении. Анализируя коммуникативную компетентность участников деловых бесед, В. В. Горанчук обращает внимание на употребление в таких беседах «акцентировки», фраз, призванных привлечь внимание, например: «Прошу обратить внимание», «Важно отметить, что...», «Необходимо подчеркнуть, что...» [6, с. 54].

Со своей стороны заметим, что по нашим наблюдениям, арсенал таких приемов у говорящего значительно шире. Анализ 1,500 художественных диалогов, отобранных методом сплошной выборки из англоязычного романа конца XX – начала XXI вв., позволяет выделить следующие сигналы, служащие для возбуждения активности слушающего, с одной стороны, и поощрения к речи говорящего – с другой (см. рис. 1).

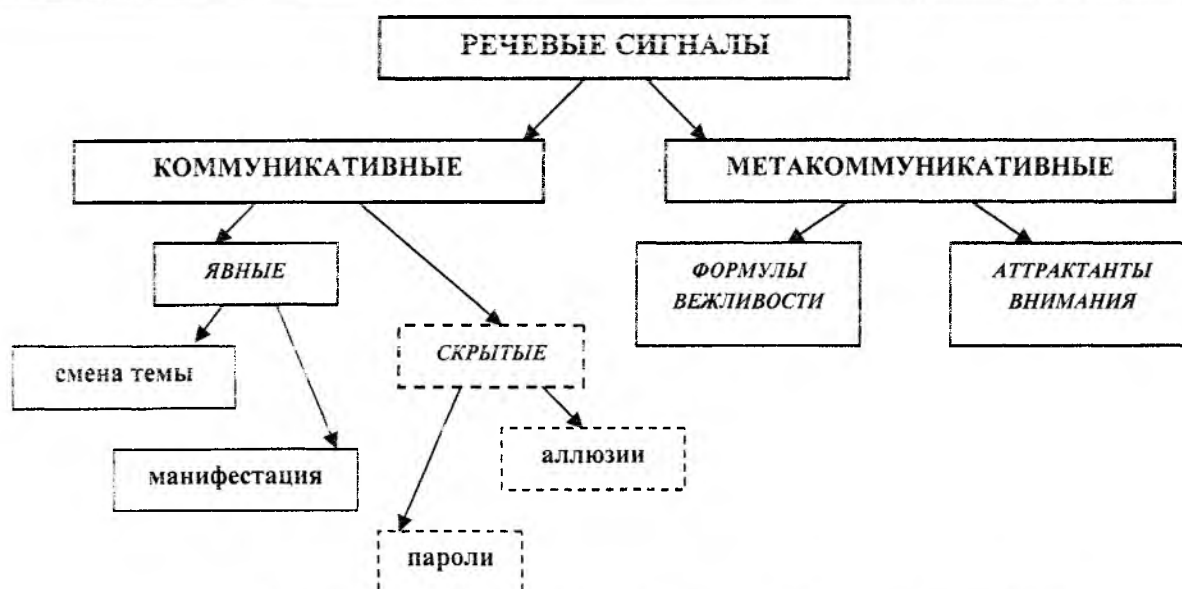


Рис. 1. Типы речевых сигналов по принципу вербального воздействия

На первом этапе представляется целесообразным разграничить *коммуникативные* и *метакоммуникативные*, или фатические сигналы. Мы считаем, что основными функциональными характеристиками последних являются: установление обратной связи (типа *Well, Mary, hey...*), солидарности коммуникантов (*Yes, that's it, whatever you say...*) и маркирование определённых фаз диалогического общения (*Hello; good-bye...*). Исходя из сказанного здесь, к фатическим, или метакоммуникативным высказываниям в работе были отнесены предикатные и непредикатные структуры, обеспечивающие функционирование «*collaboration channel*» – канала сотрудничества и «работающие» на создание благоприятной атмосферы общения. При всей психологической необходимости фатические единицы носят в основном речезыкетный характер и, в силу своей формальности, не оказывают значительного влияния на эффективность восприятия информативно важных сообщений.

Значительно больший интерес, в плане активации внимания аудитории, представляют собой коммуникативные сигналы. К. Андреас, С. Андреас [1] установили, что большинство людей не могут точно оценить соотносительную важность закодированной в высказываниях информации и быстро «вычленили» из речевого потока только нужную, значимую информацию. Отсюда вытекает, что успешность коммуникации будет зависеть, в том числе, от умения самого адресата указать на ключевые элементы своего сообщения. Слушатель, в свою очередь, также нуждается в дополнительных «указаниях» и ожидает «подсказки», которая реализуется в форме коммуникативных сигналов. Последние, как показывает исследование, распадаются на два вида: *явные* и *скрытые* активаторы внимания. Так, в отношении *явных* коммуникативных сигналов мы поддерживаем точку зрения В. В. Горанчука [6] и относим сюда речевые единицы типа шаблонных высказываний: *Look here! I must tell you...*; *And now listen...* и др., а также оригинальные речевые построения: «*Can you keep secrets?*» (E. Blyton), «*And this is to be remembered for the rest of your life*» (R. Mead), «*And now I'll tell some smashing news*» (L. Fielding). Отметим, что в процессе исследования засвидетельствовано два типа *явных* коммуникативных сигнала, условно названные нами «*смена темы*» (a) и «*манифестация*» (b).

Очевидно, что внезапное введение в разговор нового тематического узла [8, с. 125] само по себе является сигналом о том, что важное сообщение либо уже было случайно высказано, либо будет высказано немедленно. Например:

a) – *And now a few words about our escapee.*

We stopped laughing and turned to Mc Millan. (S. Fox)

Авторская ремарка «прекратили смех и повернулись к МакМиллану» (*перевод мой – И.М.*) свидетельствует о произведенном эффекте «возбуждения интереса» у аудитории.

b) *I began to feel sleepy with all that empty talk going around. Then Brady looked at me and said, «Well, there's something interesting for you». I prepared to listen* (J. Fletcher).

Очевидно, что в данном случае речь идет о сигнале-манифестации.

Как показывает анализ фактического материала, явные сигналы безотказно работают для оптимизации восприятия информации не только в диалоге, но и в полилоге, открыто манифестируя свою функциональную сущность.

В противоположность им **скрытые сигналы** активируют внимание только конкретных лиц, поскольку остальным присутствующим непонятны. Известный специалист в области психологии общения Д. Хельригель указывает: «Различные ситуационные факторы и межличностные отношения участников могут повлиять на оттенки значений, обуславливать преувеличения или отклонения в использовании слов и невербальных сигналов как символов смысла» [16, с. 414–415].

Сюда относим **пароли** (восприятие которых как определенного сигнала, требует обычно реактивной реплики или действия адресата) и всевозможные **аллюзивные высказывания** (работающие по принципу вторичной номинации, понятной узкому кругу лиц). Вспомним известную пьесу Э. Скриба «Стакан воды» (А. Е. Scribe «Le verre d'eau, ou les effets et les causes», 1840), где внешне безобидная просьба подать стакан воды послужила причиной изменений в государственной политике Великобритании. Этот прием с успехом применяется и в настоящее время в различных жизненных ситуациях.

Например:

Those present were busy making stakes and didn't pay special attention to my greeting. Which of them would be Grey Albert? Sure his name was different in Paris. How to make him know I am his man? I decided to act on the premises. «I see no Havana rum here. In Texas I've got used to drinking tea with rum.» I said. One of the men looked up. His eyes were alert (J. Kooly).

Изменения в речевой ситуации свидетельствуют о том, что нейтральные слова визитера о гаванском роме и Техасе явились скрытым сигналом избирательно «работающим» только для адресата сообщения. Эффективность сигнала показана в авторской ремарке: «Один из мужчин поднял голову» (перевод мой – И. М.).

Выводы. Результаты проделанного исследования позволяют сделать следующий важный вывод. Как вытекает из самого определения, явные коммуникативные сигналы ярче и «заметней», чем скрытые. В то же время, по интенсивности речевого воздействия на аудиторию явные коммуникативные сигналы «слабее» чем скрытые, но имеют больший «спектр» действия. Скрытые коммуникативные сигналы по своей эффективности приближаются к приказу, однако имеют узкий, избирательный объект воздействия. Графически эту закономерность демонстрирует рис. 2.

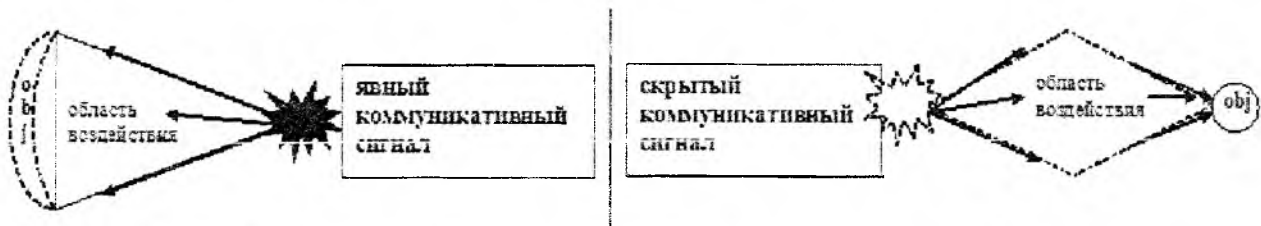


Рис. 2. Области и объекты воздействия коммуникативных сигналов, где: obj – объект воздействия

Подводя итог, можно заключить, что успешность речевого общения во многом зависит не только от выбора собеседниками речевых стратегий и тактик для их осуществления или соответствующих языковых форм кодирования информации. Данные факторы достаточно известны и бесспорны. Вместе с тем, не менее значимую, хотя и не сразу заметную на первый взгляд роль в процессе речевой коммуникации играют умело подобранные речевые сигналы. Нарушая изначально заданный курс беседы, коммуникативные сигналы привлекают внимание слушающего к сообщению, способствуя его эффективности. Таким образом, вполне закономерно, что эффективность общения как такового, в достаточной мере, задается речевыми сигналами. В зависимости от объекта воздействия, говорящий осознанно или на подсознательном уровне выбирает их тип, или способ воздействия, как явный или скрытый. В процессе коммуникации речевые сигналы запускают психолингвистический механизм реагирования по принципу: стимул – реакция, а степень психологического реагирования собеседника тем выше, чем сильнее и избирательнее посланный говорящим

речевої стимул. Реакція собеседника в виді обострення уваги, при цьому, служить залогом розуміння і засвоєння повідомлення, а значить, забезпечує ефективність наданого мовного впливу.

Источники и литература

1. Андреас К. Сердце разума: Использование вашей внутренней способности ... Программирования / К. Андреас, С. Андреас. – Новосибирск : ЭКОР, 1995. – 365 с.
2. Арутюнова Н. Д. / Н. Д. Арутюнова // Лингвистический энциклопедический словарь / гл. ред. В. Н. Яреца – М. : Сов. энцикл., 1990. – С.136–137.
3. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений; Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы / Э. Берн ; пер. с англ. / общ. ред. М. С. Мацковского. – СПб. : Лениздат, 1992. – 400 с.
4. Вебер М. Политика как призвание и профессия / М. Вебер // Избранные произведения. – М.: [б. и.], 1990. – С. 644–706.
5. Виноградов С. И. Культура русской речи : [учеб. для вузов] / С. И. Виноградов, А. В. Платонова / под ред. проф. Л. К. Граудиной и проф. Е. Н. Ширяева. – М. : Изд. группа НОРМА—ИНФРА. – М. : [б. и.], 1999. – 560 с.
6. Горанчук В. В. Психология делового общения и управленческих воздействий / В. В. Горанчук – СПб. : Изд. Дом «Нева» ; М. : «ОЛМА-ПРЕСС Инвест», 2003. – 288 с.
7. Морева Н. А. Тренинг педагогического общения / Н. А. Морева – М. : Просвещение. – 304 с.
8. Морозова І. Б. Парадигматичний аналіз структури і семантики елементарних комунікативних одиниць у світлі гештальт-теорії в сучасній англійській мові : монографія / І. Б. Морозова. – Одеса : Друк. дім, 2009. – 384 с.
9. Морозова І. Б. Манипулятивна природа комунікативного шуму в діалозі / І. Б. Морозова // Наук. вісн. Східноєвр. нац. ун-ту ім. Лесі Українки. – Сер.: Філол. науки. – Луцьк : Східноєвр. нац. ун-т ім. Лесі Українки, 2013. – № 18 (267). – С. 70–74.
10. Почепцов Г. Г. Теория и практика коммуникации / Г. Г. Почепцов – М. : Центр, 1998. – 268 с.
11. Прутченков А. С. Социально-психологический тренинг межличностного общения. – М. : Знание, 1991. – 46 с.
12. Теплякова К. Г. Конфликт и общение. Тренинг для учителей. / К. Г. Теплякова – Одесса : [б. и.], 2001. – 76 с.
13. Хейзинга Й. Homo Ludens. Опыт определения игрового элемента культуры / Й. Хейзинга ; пер. с нидерл. // Homo ludens. В тени завтрашнего дня / общ. ред. и послесл. Г. М. Тавризян. – М. : Прогресс, 1992. – 464 с.
14. Eco U. A theory of semiotics / U. Eco. – Bloomington, IN : Indiana University Press. etc., 1976. – 480 p.
15. Gunter R. Sentences in Dialogue / R. Gunter. – Columbia (S.C.) : Horn Bean Press, 1984. – 103 p.
16. Hellriegel D. Organizational Behavior / D. Hellriegel, J. locum and R. Woodman. – [9th edition]. – South-Western College Publishing, 1998. – P. 414–415.
17. Lewis D. How to Get Your Message Across / David Lewis. – LDN : Blueberry, 1996. – 222 p.
18. Большой энциклопедический словарь. – Ч. 2. – ЛЕОНТЬЕВ – ЯЯТИ. – М. : [б. и.], 1998. – 1565 с.
19. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова – [4-е изд., доп.]. – М. : Азъ, 1997. – 763 с.
20. Большой психологический словарь / под ред. Б. Г. Мещерякова, В. П. Зинченко. – М. : АСТ «Москва», 2009. – 816 с.

Morozova Iryna. Speech Signals Regulation Role in the Communicative Process. The article presents a new look at the speech signals in the social interaction. The perspective of this work is motivated by the general orientation of modern linguistics to the possibilities of practical appliance of the results of the theoretical exploration. It argues about the problem of dialogue speech efficiency from the point of view of communicative and psychological linguistics. The very process of dialogical interaction is understood as a verbal impact of interlocutors on each other for the purpose of fulfilling their communicative intention. We claim that the speaker's winning in pursuing his/her communicative goal much depends on his/her conscious or subconscious using the speech techniques, and suggest a speech signals classification disclosing the principles of their psychological motivation in the communicative process. A conclusion is made as to the relative open and hidden speech signals efficiency and the possible ways of their practical appliance in conversation with a view to get one's message across and, hence, provide its better perception and feedback.

Key words: speech signals, communicative process, speech efficiency, information, verbal impact.

Морозова Ірина. Регулятивна роль мовленнєвих сигналів у комунікативному процесі. Стаття презентує новий погляд на мовленнєві сигнали в процесі соціальної інтеракції. Актуальність дослідження мотивована загальною орієнтацією сучасної лінгвістики на можливості практичного застосування результатів

теоретичної розвідки. Доведено, що проблема ефективності діалогічного мовлення з погляду комунікативної та психолінгвістики. Сам процес діалогічного спілкування розуміється як вербальний вплив співрозмовників один на одного задля досягнення їхньої комунікативної інтенції. Автор виходить із позицій про те, що виграш мовця в аспекті досягнення своєї комунікативної мети великою мірою залежить від свідомого чи підсвідомого користування мовленнєвими техніками та пропонує власну класифікацію мовленнєвих сигналів, яка розкриває принципи їхньої психологічної мотивації в комунікативному процесі. Зроблено висновок про відносну ефективність відкритих і прихованих мовленнєвих сигналів та можливі засоби практичного використання в бесіді для передачі повідомлення та, отже, отже, забезпечення її кращого сприйняття та налагодження зворотного зв'язку.

Ключові слова: мовленнєві сигнали, комунікативний процес, мовленнєва ефективність, інформація, вербальний вплив.

Стаття надійшла до редколегії
30.03.2014 р.

УДК 811.111'27

Лариса Мудрик

Особливості функціонування невербальних комунікативних компонентів у ситуації поздоровлення

У статті розглянуто функціонально-прагматичні особливості невербальних засобів, що вживаються на позначення поздоровлення в сучасній англійській мові. Виділено найуживаніші невербальні комунікативні компоненти в ситуації поздоровлення, а також розкрито їхній прагматичний потенціал. Встановлено, що найбільш ефективними номінаціями невербальних засобів на позначення поздоровлення є кінесичні (міміко-жестові компоненти), такесичні та просодичні.

Ключові слова: невербальні комунікативні компоненти, кінесика, просодія, проксеміка, такесика, номінація невербальних компонентів комунікації, ситуація поздоровлення.

Постановка наукової проблеми та її значення. Аналіз останніх досліджень із цієї проблеми. Хоча найбільш прийнятним засобом передачі інформації є словесне мовлення, важливу роль у процесі спілкування відіграють невербальні компоненти комунікації (НВК), що супроводжують вербальні знаки. На сучасному етапі розвитку лінгвістики вивчення невербальної комунікації викликає особливий інтерес. Останнім часом з'являються наукові роботи, у яких розглядаються загальні питання взаємодії вербальних і невербальних засобів (Л. В. Солощук [7]), визначаються закономірності їхнього поєднання у комунікативних ситуаціях домінування (Г. І. Барташєва [1]) та конфлікту (О. В. Черненко [8]). Об'єктом лінгвістичних досліджень виступають також номінації таких невербальних компонентів комунікації, як голос (І. І. Серякова [6]), усмішка (О. А. Янова [9]), жест (І. П. Попик [5]), вираз обличчя (Д. Ю. Кузнецова [3]) та ін. Однак залишається невивченою роль невербальних компонентів спілкування з позиції їх функціонування в комунікативній ситуації поздоровлення, що й зумовлює **актуальність** нашого дослідження.

Мета статті – виявити найбільш типові невербальні компоненти спілкування в комунікативній ситуації поздоровлення, а також вивчення їх функціонально-прагматичних особливостей.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Невербальними складниками комунікації є компоненти немовного характеру, які мовець створює в результаті фізичної (а саме моторно-вокалічної) діяльності під час комунікації та використовує поряд з вербальними засобами через набуття ними комунікативно значущого характеру в процесі спілкування [7, с. 31].

На думку Г. Ю. Крейдліна, існує два типи невербальної поведінки людей: 1) поведінка, орієнтована на досягнення кооперації з партнером, що відображає рівень соціалізації та компетентності