

УДК 81' 42: 808.51: 81' 233

*Кононова Д.В.
(Київ, Україна)*

ВПЛИВ МОВНИХ ОСОБИСТОСТЕЙ НА СИТУАЦІЮ СПІЛКУВАННЯ З ОГЛЯДУ НА ОСОБИСТІСНІ РИСИ ІНДИВІДІВ

У статті розглядається комунікативна ситуація, учасники якої належать до різних типів мовних особистостей, зокрема до гармонійного та конфліктного, та їх вплив на розгортання процесу спілкування.

Ключові слова: мовна особистість, когнітивність, мовленнєва інтеракція, гармонійний тип, конфліктний тип, імпульсивний тип.

В статье рассматривается коммуникативная ситуация, участники которой принадлежат к разным типам языковых личностей, в том числе гармоничному и конфликтному, а также их влияние на процесс общения.

Ключевые слова: языковая личность, когнитивность, речевая интеракция, гармоничный тип, конфликтный тип, импульсивный тип.

The article deals with some characteristic features of the language personalities and their impact on the communicative situation.

Key words: language personalities, cognitivism, speech interaction.

Індивідуальний стиль спілкування формується і шліфується людиною упродовж усього свідомого життя. Лінгвісти та психологи наголошують, що неповторний стиль спілкування притаманний передусім непересічним носіям мови, тобто мовним особистостям. Поняття «індивідуальний стиль спілкування» передбачає мовну особистість. Саме особистість, як зауважує російський мовознавець І. Сусов, володіє мовленнєвою ситуацією, тому вона може піднятися над обставинами спілкування і спрямувати в необхідному напрямі розвиток дискурсу [1]. Таким чином, особистість може творити дискурс, в якому відбиваються здібності людей у певному виді діяльності (напр., комунікативній), домінуючі почуття й мотиви діяльності, темпераменти, індивідуальні психологічні особливості та ін. У комунікацію людина входить як особистість з усіма рисами, які їй притаманні. «Особистість – це осереддя взаємозв'язку культури і мови, діалектики їх розвитку. Тому про особистість можна говорити тільки як про мовну особистість, як про втілену в мові» [2: 26].

Отже, мовна особистість – це індивід, який володіє сукупністю ознак і характеристик, що зумовлюють продукування і сприйняття ним текстів, які вирізняються рівнем структурно-мовної складності та глибиною й точністю відображення дійсності [2: 188; 3]. Аналіз мовних стратегій і тактик дозволяє охарактеризувати мовну особистість з огляду на її психологічні риси. Під мовною особистістю ми розуміємо

сукупність особливостей вербальної поведінки людини, що вживає мову як засіб спілкування (Ю. Караулов, С. Сухих і В. Зеленська).

В умовах соціально-культурної трансформації суспільства слід зважати на словник і мовну практику нових соціальних груп, їхнє перетворення на традиційні класи та групи з урахуванням флуктуації мовного середовища, його інтегруючих та дезінтегруючих тенденцій.

Розбудова лінгвістичної концепції мовної особистості, яка передбачає включення до лінгвістичного аналізу особистісних якостей мовця (Р. Будагов, Ю. Караулов, Ю. Степанов, І. Сусов, Є. Тарасов), зумовила підвищення інтересу до вивчення як мовних, так і позамовних чинників мовленнєвої комунікації. Предметом вивчення стали мовні засоби репрезентації психічних рис мовця (Т. Вергун, О. Добрович), соціальних (Н. Купцова, Н. Можаяєва, І. Морозова) та етнокультурних (В. Карасик, В. Катерміна, Л. Малікова, Ю. Прохоров, І. Токарева). Наявність зазначених аспектів свідчить про складність, багатогранність феномену мовної особистості та доцільність інтегрувати підходи до її вивчення.

Новітня постгенеративна парадигма наукового знання, тобто когнітивістика відкрила нові перспективи в дослідженні цього феномену. Зокрема, з'явилися можливості достеменного аналізу концептуальної системи мовної особистості, ролі когнітивних структур, що уособлюють різні види знань, щодо їхнього безпосереднього впливу на хід інтерпретації та розуміння у процесі мовленнєвої інтеракції. У центрі уваги постає, на думку Ю. Караулова, когнітивний аспект мовної особистості [4: 3-8]. Такий аналіз когнітивних процедур дає можливість пояснити явище непорозуміння, неповне або неправильне розкриття змісту висловлювань продуцента, що нерідко виникає під час комунікації.

Розуміння як інтерпретуюча діяльність передбачає з'ясування змісту, розкриття смислових компонентів, що формують комунікативне повідомлення. Когнітивістика, як пріоритетний напрям сучасних лінгвістичних досліджень, уперше чітко заявила про те, що інтерпретуюча діяльність повністю залежить від концептуальних координат, інакше кажучи – ментального багажу комунікантів. Таким чином, вирішальними факторами розуміння слід вважати нашу концептуальну спорідненість або відмінність від опонента, оскільки індивідуальний когнітивний простір кожної окремої мовної особистості зумовлюється власним специфічним досвідом та світобаченням й охоплює знання – когнітивні структури лінгвістичного та феноменологічного плану, особистісні уявлення, вірування, сформовані стереотипи, оцінні позиції. Вагомими складниками індивідуального когнітивного простору інтерпретатора є знання культурно-національного та соціального спрямування. Саме вони визначають належність особистості до певної національно-мовно-культурної спільноти, а також детермінують її як представника певного соціуму. Такі знання, що становлять ментальну свідомість інтерпретатора, формують базу та ракурс, з якого інтерпретується те чи інше комунікативне повідомлення.

Мовне спілкування визначає певні мовні спільноти, пов'язані між собою особливою комунікацією, в яких мова може виконувати різні функції. Мовний потенціал суспільства формує особистість, а тому їх можна розглядати як дві системи, що живуть і функціонують згідно з потребами й законами суспільства.

Отже, мовна особистість постає у єдності засвоєної мовної культури, її особистісних якостей та соціально-культурної ефективності її діяльності як суб'єкта суспільних відносин. Мовній особистості згідно з її природою мають бути притаманні риси, що позитивно впливають на процес соціально-культурної трансформації.

Аналіз наступних комунікативних ситуацій дозволяє зробити висновки про особливості вербальної та невербальної поведінки комунікантів з огляду на їхні особистісні риси, які узагальнено можна класифікувати [5: 86-93]:

- **Гармонійний тип.** Характеризується пластично-динамічною установкою, планованою поведінкою, у якій переважають чіткі стратегії, когерентність (зв'язність, логічність розвитку) теми, що розвивається; маркери упевненості. Такому типові властиві позитивне ставлення до загальної теми спілкування, дотриманням соціальних схем і норм, відсутність вираженої боротьби за роль комунікативного лідера, здатність змінювати установку під впливом аргументації, врахування усіх принципів кооперації.

- **Конфліктний тип.** Йому властива грубо-статистична установка, імпульсивність, бажання лідерства у спілкуванні, егоцентричність мовлення, порушення когерентності теми розмови; відхід від соціальних норм і схем; домінування моральних маркерів зі значенням непевності, іронії, сарказму, конфліктне зіткнення інтенцій.

- **Імпульсивний тип.** Це «раб ситуації» спілкування. Характеризується бажанням мовного лідерства, порушенням соціальних норм і схем, швидкою зміною точок зору на те ж саме явище; схильністю до негативної оцінки соціальних чинників, швидкої зміни тем спілкування. Партнери комунікації можуть легко впливати на нього.

Розгляньмо приклад неформальної комунікативної ситуації медичного дискурсу із всесвітньо відомого серіалу «Лікар Хауз»:

[House walks with Wilson, who carries a file that he doesn't actually need to look at].
WILSON: Twenty-two year old male, extremely unstable, presents with a cough, rash, severe abdominal pain, fever, low blood pressure –... -- **HOUSE:** --Another cousin? – **WILSON:** (considers, then:) **You won't believe me** without **blood** tests, will you? – **HOUSE:** I wouldn't believe you **with** them. You're a doctor; you can fake blood tests. **Why** do you want me to treat this guy? – **WILSON:** The blood pressure's not responding to fluid–... – **HOUSE:** Ivc. I didn't ask how you were **planning on conning** me into treating him, I asked you **why you want me to treat him**. [Wilson looks at him like he's asked the most pathetic question in the world, which he has]. – **WILSON:** He's sick; I care. – I'm pathetic. – **HOUSE:** There are about a billion sick people on the planet; **why** this one? – **WILSON:** **Because** this one is in our Emergency Room. – **HOUSE:** **So** it's a proximity issue. **If** somebody was sick on the third floor stairwell, **that's** who we'd be talking about. – **WILSON:** Yes. I also checked the roof. All clear. – **HOUSE:** Okay. Then the emergency room guy it is. [Wilson shoots him a look. House is reaching out for the file. That was easy]. – **WILSON:** ...**Why** so easy? – **HOUSE:** You know **why**. [Wilson realizes it's the reason he always knew it would be]. – **WILSON:** ...Blood pressure's not responding to fluid. – **HOUSE:** (means it) Yeah. That's just weird. [Wilson hands House the file] [6].

Розмова відбувається між двома лікарями: лікарем Хаузом та лікарем Вілсоном. Вона починається з офіційної розмови, проте лікар Хауз швидко перехоплює ініціативу та зводить розмову до неофіційної, завдяки своїй харизматичній природі та

професійності. Він використовує різні психологічні атаки, такі як провокація, сатира, іноді ігнорування, для того щоб з'ясувати здатність лікарів орієнтуватися у складних ситуаціях, виявляти професійні навички та просте задоволення свого власного «я». Лікар Хауз має постійно показувати своє домінування над іншими. Комуніканти вдаються до іронії, сарказму для підсилення комунікативного ефекту, що надає ситуації експресивного забарвлення.

Наведений приклад ілюструє фрагмент ситуації, відправною точкою якої є питання лікаря Хауза *Why do you want me to treat this guy?* Лікар Хауз вимагає у лікаря Вілсона пояснень, чому саме він має лікувати цього пацієнта. Лікар Хауз є нетривіальною, авторитетною та авторитарною особистістю, сповненою сарказму, тому він постійно провокує лікаря Вілсона. Це дає змогу охарактеризувати лікаря Хауза як мовну особистість конфліктного типу, а лікаря Вілсона – скоріше гармонійного.

Динаміка розгортання ситуації є поступовою. Розмову починає лікар Вілсон, вдаючись до ситуативного еліпсису: *Twenty-two year old male, extremely unstable, presents with a cough, rash, severe abdominal pain, fever, low blood pressure.* Лікар Хауз перехоплює ініціативу, застосовуючи тактику психологічної атаки. Він починає з короткого еліптичного речення: *Another cousin?* Потім його фрази стають поширеними: *I wouldn't believe you with them. You're a doctor; you can fake blood tests. Why do you want me to treat this guy?* Під кінець розмови фрази знову стають короткими: *You know why ... Yeah. That's just weird.*

У цій ситуації було застосовано такі тактики: гумор: *Another cousin? – You won't believe me without blood tests, will you? – I wouldn't believe you with them. You're a doctor; you can fake blood tests;* сатира: *He's sick; I care, -- I'm pathetic. ... I also checked the roof. All clear;* повтор: *Why do you want me to treat this guy? ... I asked you why you want me to treat him;* пояснення: *Because this one is in our Emergency Room.*

Аналіз мовної та позовомної поведінки комунікантів показав, що мовна особистість впливає на формування та динаміку розгортання комунікативної ситуації, адже безпосередньо визначає хід подій, провокує і спрямовує їх.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сусов И. П. История языкознания / Иван Павлович Сусов. – М. : Восток – Запад, 2006. 295с.
2. Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики / Флорій С. Бацевич – К., 2004. – 342 с.
3. Барсукова М. И. Стратегии и тактики речевого поведения врача : автореф. дис. на получ. науч. степени канд. филол. наук : спец. 10.02.04 “Германские языки” / М. И. Барсукова. – Сарагов, 2007. – 21 с.
4. Караулов Ю. Н. Язык и личность / Юрий Н. Караулов. – М., 1989. – С. 3-8.
5. Сухих С. Репрезентативная сущность личности / С. Сухих, В. Зеленская // Филологические науки. – 1992. – № 1. – С. 86-93
6. House, MD. <http://www.twiztv.com/scripts/house/season1/house-114.htm>