

*Морозова І. Б.,**доктор філологічних наук,**професор кафедри граматики англійської мови**факультету романо-германської філології**Одеського національного університету імені І. І. Мечникова*

ПРОСИГНАЛЬТЕ – И ВАС УСЛЫШАТ!

Аннотация. Стаття посвящена проблемам речової комунікації та функціональної ролі ключових реплік, речових сигналів та комунікативного шуму в процесі речової інтеракції. Исходя из данных материала собственного исследования, автор выявляет основные принципы оптимизации процесса коммуникации посредством различных типов комунікативных высказываний.

Ключевые слова: речова ефективність, інформація, речовий сигнал, ключова репліка, комунікативний шум.

В последние десятилетия наука о языке значительно расширила круг своих интересов, выйдя за рамки сугубо теоретических исследований и продвинувшись в сторону практического применения достижений современной лингвистики. Настоящая работа посвящена проблеме регулирования речевого взаимодействия собеседников в процессе их диалогизирования посредством грамотного использования комунікативных сигналов и шумов.

Актуальность исследования вытекает не только из лингво-гносеологической важности проблем речової комунікації в целом, но и определяется практическими потребностями прикладной лингвистики в аспекте изучения вербальных техник реализации поставленной комунікативной задачи.

Объектом работы является диалогический дискурс современного англоязычного романа. **Предметом** – комунікативные шумы и сигналы, регулирующие прием и подачу сообщений в речевом потоке.

По данным психологических исследований, известно, что человек в процессе общения обычно воспринимает лишь около 40% информации. Иными словами, 60% сообщения «проходят мимо», не усваиваясь и, соответственно, не оказывая комунікативного воздействия на слушающего.

Отсюда, **цель работы** состоит в определении конструктивной роли вербальных регуляторов в процессе диалогизирования, а также степени усиления или, наоборот, ослабления комунікативного воздействия в зависимости от структуры диалогического дискурса в целом, а также формальной организации составляющих его высказываний. Поставленная цель мотивирует непосредственные **задачи** исследования, как то: конкретизация понятий «комунікативный шум» и «комунікативный сигнал», выявление условий оптимального восприятия сообщения, определение возможностей вербального маркирования значимости сообщения.

Рассматривая речевую интеракцию, прежде всего, с позиций вербального воздействия собеседников друг на друга в плане достижения ими (или по крайней мере од-

ним из них) комунікативной цели, становится очевидным, что данный процесс предполагает успешность или неуспешность реализации ими своей комунікативной интенции. Концепции о возможности синтаксического структурирования речи в соответствии с целевой установкой говорящего, так или иначе, нашли отображение в трудах исследователей как диалогической (Д.И. Изаренков, 1979; А.Н. Баранов, Г.Е. Крейдлин, 1992; И.П. Тарасова, 1992; А.А. Леонтьев, 2003), так и монологической речи (S.P. Corder, 1983; А.Н. Баранов, 1990).

Обращаясь к понятию «успешного» речевого влияния Дж. Остина даже называет свою работу «Как производить действия при помощи слов?» («How to do things with words?», 1962). Следовательно, в процессе беседы «...говорящий совершает определенное воздействие на слушающего, имеющее тот или иной эффект» [1, 24].

В конце 90-х гг., Д. Льюис, разрабатывая основы эффективности речевого общения, включает в данное понятие методы любого лингвистического воздействия на собеседника (на уровне грамматики, лексики, фонетики, кинетики) и оценивает эффективность диалогического общения по конечному результату диалога [2]. С таким подходом согласуются и работы российских исследователей А.Н. Васильева [3], Л.К. Граудиной [4], Е.Н. Ширяева [5], которые определяют эффективность общения как оптимальный способ достижения поставленных комунікативных целей.

В представленном исследовании эффективность общения трактуется как оценка степени реализации комунікативной интенции в конкретном тематическом узле. Под последним мы понимаем смысловую целостность внутри информативной фазы диалога, образованную одним или более диалогическими единствами (см. [6], [7]).

Анализ фактического материала (1500 оригинальных англоязычных диалогов, отобранных методом сплошной выборки из современного англоязычного романа XX-XXI вв.) убеждает в существовании прямых связей между эффективностью процесса речової інтеракції та синтаксическою організацією речі співбесідників. В этом плане особое значение приобретает изучение способов речевого влияния, связанных с осознанным применением определенных комунікативных техник в процессе диалогизирования.

По своей сути процесс речової комунікації являється певним стосюванням, грою, в ході якої стикаються комунікативні інтенції співбесідників. На основі такого підходу психолінгвісти створюють відповідні схеми, або моделі речевого спілкування: семиотическа модель (Ю. Лотмана і У. Еко [8]), ігрові моделі (Э. Берна [9] і Й. Хейзинга [10]). Некотрі дослідники расцінюють речеву інтеракцію і вове як

поле битвы, где главная цель – не донести до собеседника свое сообщение, а любой ценой заблокировать имеющуюся у него информацию (модель Р. Гантера [11]).

Понимая под успешностью речевого контакта достижение своей коммуникативной цели, мы считаем, что эффективность воздействия, главным образом, состоит в умении говорящего донести до слушателя основную информацию своего сообщения. Как справедливо указывает П. Мищич, «...успех организации деловой беседы зависит не только от личности коммуникантов, но и способа коммуникации, выбранного ими [12, 40-41].

Отсюда, успешное восприятие сообщения обеспечивается тремя факторами: доступностью подачи информации, вниманием адресата и способностями говорящего лично заинтересовать слушающего в сообщении.

В процессе изучения конкретных тематических узлов в англоязычных художественных диалогах становится очевидным, что все реплики коммуникантов, независимо от их функциональной роли (стимул-реакция) можно разделить на следующие группы:

- а) **ключевые реплики;**
- б) **коммуникативные шумы;**
- в) **коммуникативные сигналы.**

Под ключевыми репликами в работе понимается пара реплик-предложений, в которых первая вводит основную коммуникативную интенцию говорящего (иницирующая), а вторая вербально демонстрирует результат интенционального воздействия на собеседника (реагирующая). К ключевым репликам были отнесены информативно важные высказывания, содержащие новые или искомые сведения в аспекте данного тематического узла [7].

Основываясь на положениях теории передачи информации, в данной работе шумом называем такие высказывания, которые искажают смысл сообщения. Говоря о природе **коммуникативного шума**, все известные нам исследователи теории коммуникации признают, что он как один из компонентов дискурса, представляет собой помехи, снижающие эффективность коммуникации и могущие привести к ее прекращению [13, 178].

К шумовым репликам принадлежат высказывания, тормозящие восприятие информативных реплик или уводящие собеседника в сторону от обсуждаемой темы беседы.

В процессе общения говорящий старается привлечь внимание слушающего к своим ключевым высказываниям. Очевидно, что достичь этого можно фонетическими средствами (меняя темп, тембр, интонацию) или путем перехода на грамматический уровень (используя инверсию, экспрессивные конструкции или реплики «**сигнального**» характера). Под последними в работе понимаются высказывания, основное функциональное предназначение которых состоит в привлечении внимания собеседника к информации, важной для говорящего.

Согласно Большому энциклопедическому словарю, «сигнал – (от лат. *signum* знак) знак, физический процесс (или явление), несущий сообщение (информацию) о каком-либо событии, состоянии объекта наблюдения» [14, 826]. Толковый словарь под редакцией С.И. Ожегова тоже рассматривает сигнал как «... условный знак для передачи на расстояние каких-нибудь сведений, сообщений» [15, 563]. Приведенные дефиниции вполне отражают коммуникативную роль сигнальных высказываний. Не неся

сами по себе особо важных сведений, указанные речевые конструкции «сигнализируют» о следующем за ними информативно важном сообщении В.В. Горанчук указывает на употребление в них «акцентировки», фраз, призванных привлечь внимание. Например, «Прошу обратить внимание», «Важно отметить, что...», «Необходимо подчеркнуть, что...» [16, 54].

Рассмотрим на конкретном примере, как, с точки зрения коммуникативного синтаксиса, распределяются в англоязычном художественном диалоге реплики-носители смысловой информации, реплики сигнального характера и реплики, представляющие собой коммуникативный шум. При этом, как показывают результаты исследования, к шумовым могут быть также условно отнесены высказывания, содержащие мало- или даже совсем незначительную для говорящего информацию.

– *Look here, she said. What about Martin's whereabouts? You met him? It's darned important for me to know.*

Well, I did. But at the same time had no wish to give my brother away. – I haven't seen much of him lately, you know. Jess. Perhaps, you ask some of his group mates. He's a good associate. They ought to be in the picture. One thing I'd like you to remember. Martin's not guilty. He would have never left you or Mum suffering (N. Rhode).

В приведенном тематическом узле речь идет о местонахождении Мартина, брата одного из собеседников. Ключевые информативные реплики выделены жирным шрифтом. Не желая выдавать своего родственника, говорящий переключает внимание собеседницы на личностные качества Мартина, создавая коммуникативный шум (подчеркнутые высказывания). Оставляя прямой запрос информации без ответа, говорящий, тем не менее, сообщает другую важную информацию о том, что Мартин не виновен и ни за что не оставил бы мать и свою девушку. О важности данной информации «сигналият» предшествующие им реплики, приведенные курсивом (см. рис. № 1).

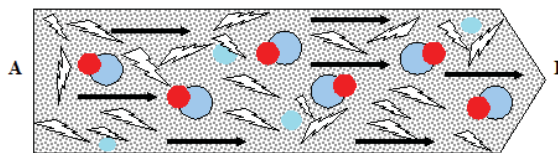


Рис. №1. Речевая коммуникация в терминах шумовых, ключевых и сигнальных реплик, где:

- коммуникативные шумы;
- коммуникативные сигналы;
- ключевые реплики.

Рис. № 1 иллюстрирует процесс информационного обмена с позиций ключевых, шумовых и сигнальных реплик. Так, информационный поток от коммуниканта А к коммуниканту Б образуется, главным образом, тремя компонентами: ключевыми репликами, коммуникативными шумами и сигналами.

На приведенном рисунке схематически показано распределение информативной нагрузки в речевом потоке, в целом, представляющем собою коммуникативный шум – интенциональный (намеренный) или неинтенциональный («фон», в который включаем также невербальные шумы). Информативно важные высказывания маркируются сигнальными репликами, предваряющими или непосред-

ственно следующими за ключевыми. При этом, первые с большой вероятностью теряются в шуме ненужной или незначительной информации, если не подкрепляются соответствующими коммуникативными сигналами, которые привлекают к ним внимание собеседника и делают их более весомыми и заметными.

В процессе работы установлена следующая относительная употребляемость различных типов высказываний в речевом потоке. Максимальной частотой обладают шумовые реплики: их удельный вес составляет от 56,2% до 63,3%, в зависимости от вида общения в диалоге. Представляется уместным привести слова У. Шекспира из комедии «Много шума из ничего» (*Much Ado About Nothing*, 1600), который в речевой партии Беатриче пишет: «Слова – ветер; крупные слова – сильный ветер». Речь, безусловно, идет о коммуникативном шуме.

Ключевые реплики употребляются в художественном диалоге 28,1–22,6%. Отсюда ясно, что речевое общение в плане обмена информацией представляет собой сложный процесс взаимодействия коммуникативных техник и смыслообразующих сообщений.

Удельный вес реплик-сигналов отличается наибольшей устойчивостью, составляя 15,7–14,1%, вне зависимости от типа диалогического дискурса.

Таким образом, можно сделать вывод, что эффективность речевого общения в достаточной мере задается речевыми сигналами, которые служат регуляторами внимания собеседника, фокусируя его внимание на ключевых моментах беседы. Речевые сигналы «запускают» психолингвистический механизм условно рефлекторного реагирования по принципу: стимул – реакция. А обострение внимания собеседника служит залогом эффективности оказываемого на него речевого воздействия. Подводя итоги, можно заключить, что коммуникативная задача говорящего решается не только посредством выбора соответствующей выигрышной речевой стратегии, но и достижением максимального уровня восприятия его речи. Желание «быть услышанным» объективизируется в субъективной ориентации на слушателя в плане привлечения его внимания к ключевым моментам беседы. Последние обеспечиваются соответствующими речевыми сигналами. Просигнальте – и Вас услышат!

Література:

1. Чаковская М. С. Текст как сообщение и воздействие (на материале английского языка) / Чаковская М. С. – М.: Наука, 1996. – 204 с.
2. Lewis D. How to Get Your Message Across / Lewis David. – LDN: Blueberry, 1996. – 222p.
3. Васильев Н. Н. Тренинг профессиональных коммуникаций в психологической практике / Васильев Н. Н. – СПб.: Речь, 2005. – 283 с.
4. Граудина Л.К. Регулятивный аспект культуры речи: языковая политика / Л.К. Граудина // Граудина Л.К. Основные признаки культуры речи как языковедческой дисциплины // Культура русской речи: Учебник для вузов / Под ред. проф. Л.К.Граудиной и Е.Н.Ширяева. М., 2001. – С. 25–30
5. Ширяев Е.Н. Культура речи как особая лингвистическая дисциплина / Е.Н. Ширяев // Культура речи и эффективность общения. М., 1996. – С. 7 – 41.
6. Морозова І. Б. Парадигматичний аналіз структури і семантики елементарних комунікативних одиниць у світлі гештальт-теорії в сучасній англійській мові : монографія / І. Б. Морозова. – Одеса : Друкарський дім, 2009. – 384 с.
7. Морозова І.Б. Манипулятивна природа комунікативного шуму в діалозі / І.Б. Морозова // Науковий вісник Східноєвропейсько-

го національного університету ім. Лесі Українки. – Серія: Філологічні науки. – Луцьк : Східноєвропейський національний університет ім. Лесі Українки, 2013. – № 18 (267). – С. 70-74.

8. Eco U. A theory of semiotics / Eco U. – Bloomington, IN: Indiana University Press. etc., 1976. – 480 p.
9. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений; Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы: Пер. с англ. / Э. Берн / Общ. ред. М. С. Мацковского. – СПб.: Лениздат, 1992. – 400 с.
10. Хейзинга Й. Homo Ludens. Опыт определения игрового элемента культуры // Й. Хейзинга // Homo ludens. В тени завтрашнего дня: Пер. с нидерл. / Общ. ред. и послесл. Г. М. Тавризян. – М.: Прогресс, 1992. – 464 с.
11. Gunter R. Sentences in Dialogue / Gunter R. – Columbia (S.C.): Horn Bean Press, 1984. – 103 p.
12. Мищик П. Как проводить деловые беседы / Мищик П. – М.: Логос, 2003. – 214 с.
13. Селиванова Е. А. Основы лингвистической теории текста и коммуникации: [монографическое учебное пособие] / Селиванова Е. А. – К.: ЦУЛ, «Фитосоциоцентр», 2002. – 336 с.
14. Большой психологический словарь / [под ред. Б. Г. Мещерякова, В. П. Зинченко]. – М.: АСТ Москва, 2009. – 816 с.
15. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка / Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. – [4-е изд., доп.] – М.: Азъ, 1997. – 763 с.
16. Горанчук В.В. Психология делового общения и управленческих воздействий / Горанчук В.В. – СПб.: Издательский Дом «Нева»; М.: «ОЛМА-ПРЕСС Инвест», 2003. – 288 с

Морозова І. Б. Просигнальте – і Вас почують!

Анотація. Стаття присвячена проблемам мовленнєвої комунікації і функціональній ролі ключових реплік, мовленнєвих сигналів і комунікативного шуму в процесі мовленнєвої інтеракції. Розглядаються проблеми ефективності діалогічного мовлення з позицій комунікативної і психолінгвістики. Процес обміну інформацією розуміється як складна процедура, в якій проходить протисторою ідей, де кожен з комунікантів прагне реалізувати свою комунікативну інтенцію. Виходячи з даних матеріалу власного дослідження, автор виявляє основні принципи оптимізації процесу комунікації за допомогою різних типів комунікативних висловлювань. В результаті проведеної роботи зроблено висновок про те, що мовленнєві сигнали є у бесіді базовими вербальними регуляторами забезпеченню адекватного сприйняття інформації і мовленнєвої ефективності.

Ключові слова: мовленнєва ефективність, інформація, ключова репліка, мовленнєвий сигнал, комунікативний шум.

Morozova I. Give a signal – and you'll be heard!

Summary. The article is dedicated to the problems of speech communication and to the functional role of key remarks, speech signals and communicative noises in the process of speech interaction. It argues about the problem of dialogue speech efficiency from the point of view of communicative and psychological linguistics. The process of information exchange is understood as a complicated procedure of the ideas clashing where each of the communicants strives to realize their communicative intention. Grounding on the research of the actual material, the author singles out the main principles of optimizing the communication process by means of applying functionally different types of the communicative utterances. The work results in the conclusion that it is speech signals that are the basic verbal regulators in conversation providing adequate comprehension of information and speech efficiency.

Key words: speech efficiency, information, speech signal, key remark, communicative noise.