

УДК 159.9

ВАРИАНТЫ ДИСКУРСИВНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ В ПОВСЕДНЕВНОМ СЕМЕЙНОМ ДИАЛОГЕ

Таисия Гребенщикова, Ирина Зачесова
(Москва, Россия)

Приемы дискурсивного влияния фиксируются в коммуникативных ходах, пов'язаних з реалізацією тих чи інших інтенцій. Опис окремих груп прийомів й співвіднесення частотності їх використання дозволяє охарактеризувати процес міжособистісної комунікації з урахуванням його орієнтації на регуляцію повсякденного життя й підтримання відносин у сім'ї.

Ключові слова: провідна інтенцій на спрямованість впливу, комунікативний хід.

Приемы дискурсивного воздействия фиксируются в коммуникативных ходах, связанных с реализацией тех или иных интенций. Описание отдельных групп приемов и соотнесение частот их встречаемости позволяет характеризовать процесс межличностной коммуникации с учетом его ориентации на регуляцию повседневной жизни и поддержание отношений в семье.

Ключевые слова: ведущая интенциональная направленность воздействия, коммуникативный ход.

Examples of discursive impact are fixed in communication processes, associated with realization of different types of intentions. Descriptions of specific receptive groups and the correlation of their occurrence frequency allow to describe the process of interpersonal communications, taking into consideration its aim of regulation of the daily life and the support of family relationships.

Key words: main trend of intentional impact, communication step.

Постановка проблемы. Оказание воздействия неотделимо от коммуникации. Невозможно сказать что-либо, не осуществляя при этом влияния на собеседника. Повседневный диалог в семье относят к базовой форме вербального общения, он служит регуляции жизни семьи и реализации отношений между ее членами [3], [4], [5], [6]. Но в отличие от других типов дискурса, он не имеет специальных задач воздействия. Так, например, если политический дискурс нацелен на привлечение избирателей, педагогический – на воспитание и обучение, научный дискурс – на доказательство истинности факта, то повседневный дискурс в семье дополнительно ничем не задан [11],[13]. В настоящей работе предпринята попытка изучить, как реализуется дискурсивное воздействие в повседневном семейном общении - какие приемы используются собеседниками и как они распределены в диалоге.

Актуальность исследования. С ростом роли коммуникации во всех областях жизни тема психологического воздействия, оказываемого дискурсом на личность и процессы, происходящие в обществе, приобретает сегодня особое звучание. Обращение к интенциональному аспекту взаимодействия

коммуникантов в базовой форме общения, диалоге между членами одной семьи, позволяет получить новые данные об обусловленности дискурса, характере представлений коммуникантов друг о друге и механизмах общения.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследования интенциональных оснований вербальной коммуникации показывают, что в диалоге интенции, выражаемые в речи одним собеседником, задают второму соответствующие варианты ответной реплики: поинтересоваться – пояснить или игнорировать вопрос, побудить к обсуждению – внести предложение или отказаться от обсуждения, упрекнуть – выразить ответное недовольство или оправдаться и т.п. [7], [8], [9], [12]. В подобном закономерном чередовании реплик происходит смена ролей «доминирующий - подчиненный», и выход из этого парного соответствия осуществляется с помощью различных способов уклонения: смены темы, шуток, предоставления уклончивого ответа и пр. Коммуниканты могут находиться в положении указывающих, возражающих, обвиняющих или, напротив, оправдывающихся, сочувствующих, извиняющихся [9]. Позиции собеседников определяются как ситуацией общения, так и их личностными характеристиками: конфликтным или кооперативным характером разговора, нежеланием обсуждать какую-либо тему, психологическим преимуществом, связанным, например, с различием в компетенции или обязательствами одного в отношении другого [6], [8], [9].

При этом не будет преувеличением сказать, что в повседневном семейном диалоге собеседники чрезвычайно свободны в выражении собственных замыслов и способах оказания воздействия друг на друга. Близкая эмоциональная дистанция, обширная общая апперцепционная база, сниженный порог вежливости обуславливают непринужденность семейного диалога, в котором есть место жесткому указанию и тонкому намеку, жалобе и сочувствию, похвале и критике, спору и лишенной какой-либо прагматической цели болтовне [3], [6], [7]. Каждая реплика, высказанная одним собеседником, подхватывается другим и получает свое развитие в разговоре. Данный характер семейного общения отвечает важнейшей функции семьи как социального института – способствует поддержанию близких эмоциональных межличностных взаимоотношений [4], [5], [14].

Важно отметить, что взаимодействие партнеров в семейном общении происходит в контексте решения конкретных повседневных проблем, когда собеседники отдают указания, инструктируют, напоминают, запрашивают фактические сведения, критикуют и корректируют мнение друг друга [7], [8], [9]. Значительное место занимают в семейном общении диалоги «проблемного» типа, развивающиеся в русле побуждения партнера к действию или обсуждению и его ответного подчинения или сопротивления. Частный случай проблемных диалогов – диалоги-инструкции, строящиеся на основе кратких указаний, лишенных этикетной подпорки. Другой план взаимодействия в диалоге непосредственно связан с реализацией установки на развитие и поддержание взаимоотношений. Обмен эмоциями и «психологическими поглаживаниями» образует диалоги «отношенческого» типа. Их своеобразный вариант, представляющий собой «общение ради общения», в котором отсутствует информативная необходимость, наиболее ярко проявляется в т.н. фатических диалогах [2], [7].

Однако, выступая на первый план в тех или иных видах диалога, обе линии коммуникации сосуществуют. Полифункциональность высказывания соотносится с одновременным осуществлением двух задач: с одной стороны, коммуниканту необходимо сделать сообщение, а с другой – высказаться и встретить понимание [2].

Цель статьи. *Объект* исследования – семейный повседневный дискурс – относится к разновидности бытового дискурса и является наименее структурированным, нерегламентированным и функционирующим в пределах конкретной семьи. *Предмет* исследования – приемы воздействия, используемые коммуникантами. Эмпирическую базу исследования составили транскрипты более 100 диалогов, записанных в различных семьях методом «скрытого диктофона».

С целью выявления конкретных приемов речевого воздействия проводился интент-анализ (Слово в действии. Интент-анализ политического дискурса. Под ред. Т.Н.Ушаковой, Н.Д.Павловой, 2000). Интенции субъектов общения, проявляющиеся в их высказываниях, квалифицировались экспертной группой. Для сравнения выраженности различных способов воздействия использовалась статистическая программа Statistica 6.0, критерий углового преобразования Фишера. В фокусе исследования находились вербальные способы оказания воздействия, что обусловлено спецификой исследуемого материала (аудиозаписи диалогов).

Приемы воздействия фиксировались в коммуникативных ходах. Понятие коммуникативного хода заимствовано нами из терминологии О.С.Иссерс [10]. В настоящей работе коммуникативный ход – это высказывание как законченная смысловая единица диалога. Внутреннее его основание составляет частная интенция субъекта общения, подчиненная интенции более высокого порядка: например, интенции аргументировать, оправдаться могут быть подчинены общей целевой направленности коммуниканта уклониться от обсуждения проблемы.

Целью статьи является описание приемов воздействия в повседневном диалоге между членами семьи. Для этого были поставлены следующие задачи:

1. Определение интенциональных характеристик согласованных реплик, выраженных в коммуникативных ходах диалога;
2. классификация коммуникативных ходов в соответствии с ведущей интенциональной направленностью субъекта общения.

Результаты и их обсуждение. Обобщенные качественные результаты интент-анализа изученных диалогов приведены в таблице 1. Ведущие интенциональные направленности воздействия разделены в соответствии со стремлением коммуниканта побудить своего партнера к действию/обсуждению или сформировать/изменить его мнение. Совершенно очевидно, что между указанными тенденциями нет четкой границы: отделить компонент, направленный на регуляцию поведения, от компонента, ориентированного на коррекцию «модели ситуации» адресата, представляется затруднительным. Тем не менее, в имеющихся материалах можно выделить диалоги, где один из этих аспектов выступает на первый план. Например, в споре-обсуждении собеседникам важно переубедить друг друга (воздействие на мнение), а в диалоге инструктивного типа – добиться от партнера определенных действий (См.: Табл. 1).

Интенциональная база реализуемых в диалогах коммуникативных ходов

<i>Ведущая интенциональная направленность воздействия</i>	<i>Интенции субъекта, выраженные в коммуникативном ходе</i>	<i>Пример</i>
Побуждение к действию	указать	"Умыться и ужинать//"; "К трем часам к моей комнате/ бери ключи//"
	попросить	"Принеси мне/ пожалуйста/ желтый тазик"; "Не лечите/ лучше денежку дайте"
	посоветовать	«Тебе бы тоже надо этим/ "Софьей"/ пчелиным ядом/ не будет ципать//»
	предложить решение	«А ты не хочешь сделать рассылку и сказать/ пишите все на английском языке»; «Надо поговорить с Костей или дядей Мишей»
	запросить информацию	«Скажи/ а что такое энтропия»
	намекнуть	«А ты катину платье постирала?//»; "Если бы мама подарила мне заварочный чайник/ проблема была бы решена"//
	напомнить	«А ты мне книгу не заказал/ помнишь/ я просила//»; «А как насчет обязанностей//?»
	проявить заботу	«Съешь хотя бы три»; «Может/ тебе пойти ко врачу сходить//»
	выразить недовольство/ предъявить претензию/ упрекнуть	«Я вижу/ ели кровати одни» (ср. «проявить заботу»); «Там фильм идет/ зачем ты меня подняла тогда//»
Побуждение к обсуждению	поинтересоваться	«Слушай/ ну как тебе удалось//»; «А куда мою подчистили [пенсью]//»
	сообщить/информировать	«А Золотому я позвонила еще раз и поблагодарила за пирожок/ потому что я сегодня пирожок брала на работу и там его ела//»
	поделиться/пожаловаться	«Ну/ поет и поет/ что это может быть вообще//»
	привлечь внимание/сообщить о намерении	«А я покраситься хочу/ наверное/ опять в рыжий//»

Формирование/ изменение мнения	возразить	<i>«Ты не разбираешься» «Ты не прав/ потому что//»</i>
	аргументировать	<i>См. табл.2</i>
	критиковать	<i>«Ну что такое лазанья/ это вообще не еда/ а гадость какая-то//»</i>
	корректировать мнение	<i>«Понимаешь/ психология ближе к области биологических наук//»</i>
	настоять на своем	<i>«Я сказал четко/ вернись на ту же остановку/ на ту остановку/ на которую ты приехала//»</i>
	выразить мнение	<i>«Это от того что ты тяжесть поднял/ и сорвал стину//»</i>
	осуществить самопрезентацию	<i>«Давай мой посуду/ чтобы папа пришел было чисто!» - «Я и с собакой погуляй/ я и посуду помой/ я и папе продиктуй!»</i>
	выразить издевку	<i>«А что я буду есть//»- «А ты будешь голодать//»</i>
	предупредить (угроза/ демонстрация готовности сделать что-л.)	<i>«возьму и тебе что-нибудь удалю»; «ну и не хоти/ могу и сама забить»</i>
	пояснить	<i>«Открыть с помощью регета/ надо было нажать»</i>
	обещать (уступить)	<i>«Обязательно пойдём в кино// На следующей неделе»</i>

С прямыми способами побуждения к действию сопряжены интенции указать и попросить (открытая просьба). Ключевой момент в прямых побуждениях к действию – их максимальная очевидность для адресата, и отсутствие прямого вербального или невербального ответа может быть демонстрацией того, что собеседник не хочет выполнять предписание. В косвенных приемах побуждения к действию интенции выражаются в многочисленных намеках, недоговоренностях, искусно вуалируемых суждениях. Прямые и косвенные способы побуждения к действию встречаются одинаково часто ($p=0,1$). Однако последние отличаются большим разнообразием интенциональных направленностей: посоветовать, предложить решение, запросить информацию, напомнить, выразить недовольство, проявить заботу и др. Это многообразие подчеркивает особенность семейного общения, при которой собеседники нацелены на поддержание «коммуникативного равновесия» – добросердечных отношений. Экономящая время и усилия свернутость, эллипсичность речи в диалоге не мешает взаимопониманию собеседников, хорошо знающих друг друга. С другой стороны, наличие обширной общей апперцепционной базы вкупе со сниженным порогом вежливости дает распространенность прямых указаний, требований, инструкций.

Оказание воздействия в диалогах-обсуждениях осуществляется с целью

**Приемы рационального
и эмоционального воздействия в диалогах-обсуждениях**

<i>Рациональное воздействие</i>	
<i>Прием воздействия</i>	<i>Пример</i>
Демонстрация пользы/ вреда	«Неужели тебе не интересно?// Сравнишь/ как в Кимрах/ а как в Дубне//»; «Но йогурт- то вкуснее»; «Когда будет машина уже/ будешь бегать с выпученными глазами/ права покупать//» [в значении «будут трудности»]
Запрос, содержащий предписание	«А ты катино платье постирала?» [в значении «постирай платье»] «А ты Сережку-то пригласил?» [в значении «пригласи его обязательно»]
Ссылка на авторитет/ очевидца	«Вон Н.О./ тоже сдала на права перед новым годом/ и лежат//»; «Это не я сказала/ это Ларошфуко сказал»
Максимизация	"Уход от ответственности это называется/ но это периодически бывает со всеми//"; «Ты тоже ошибаешься/ все ошибаются/ это в природе человека//»
Доведение до крайности/ абсурда	"А если у тебя у рубашки отрывается пуговица/ ты пойдешь и выбросишь//"; «Все равно что ты твою маму отсылаешь что она ничего не может//»- «Что/ еще раз меня родить/ что ли»
Указание на фактическую/ логическую ошибку в рассуждении	«Все равно больше неработающих//» - «Смотри/ моя бабушка/ твой папа/ я/ вика/ четыре// Ты/ Алешка / мама моя/ и папа// Никого не забыл /четыре на четыре/ вот и нас обеспечивает//»
Иронические замечания	«А что так неаккуратно/сода и на столе/и на стене//» - «Для дезинфекции//»
<i>Эмоциональное воздействие</i>	
Издевка	«А что я буду есть//»- «А ты будешь голодать//»
Предупреждение (угроза/ демонстрация своих возможностей)	«Возьму и тебе что-нибудь удалю»; «Ну и не хоти/ могу и сама забить»
Выражение недовольства/ претензии/ упрек	«Я вижу/ ели кровати одни»; «Там фильм идет/ зачем ты меня подняла тогда//»
Жалоба	«Очень напряженный график/ и врачебные дела/ и что я получаю они взяли и порвали диван//»
Увещание (апелляция к моральному долгу)	«Как можно/ это же не наша вещь»

повлиять на «модель мира» партнера – его представления, мнения, отношения. Большая группа коммуникативных ходов реализует интенции, сопряженные с оказанием воздействия на когнитивную (возразить, критиковать, корректировать мнение, аргументировать) и эмоциональную сферы адресата (обещать,

предупредить/угрожать, жаловаться, выразить издевку). Разделение на эмоциональные и рациональные способы воздействия условно, в этом случае можно провести аналогию с классическими риторическими приемами – к логосу (к рациональным доводам), к пафосу (к чувствам, эмоциональной памяти) и этосу (сопереживанию) [1], [16]. Данные исследования показали, что к рациональным способам воздействия коммуниканты прибегают статистически чаще ($p < 0,05$) (См.: Табл. 2).

Данные, полученные в исследовании, также показали, что собеседники статистически чаще использовали многократные, чем однократные коммуникативные ходы с целью оказания воздействия. Количество случаев повторного побуждения к действию выше, чем однократного ($p = 0,001$). Аналогично случаи, когда побуждение к обсуждению сочетается с несколькими коммуникативными ходами (более одного), направленными на изменение мнения и/или побуждение к действию, встречаются чаще, чем побуждение к обсуждению в сочетании с одним соответствующим коммуникативным ходом ($p < 0,05$). Это говорит о том, что сопротивление партнера не останавливает говорящего, и в семейной коммуникации собеседники свободны действовать до достижения искомого результата. При этом взаимодействие в семейном диалоге происходило в позитивном эмоциональном ключе, с ориентацией на поддержание добросердечных отношений, случаев коммуникативного саботажа с желанием обидеть собеседника зафиксировано незначительное количество (в 5 случаях из 101 диалога).

Выводы. В проведенном исследовании представлен опыт изучения речевого воздействия в повседневном семейном дискурсе. Для этого было использовано понятие коммуникативного хода, в котором реализуются конкретные интенции субъекта воздействия, направленного, в конечном итоге, на побуждение партнера к действию и/или формирование/изменение его мнения. Оказание воздействия проходит в общем контексте поддержания взаимоотношений и регуляции повседневной жизни семьи (решения определенных проблем).

Выявлен присущий общению в семье набор коммуникативных ходов прямого и косвенного воздействия. Было показано, что при большем разнообразии последних, и тот и другой тип встречается в семейных диалогах с одинаковой частотой, что соответствует непринужденному характеру семейного общения. Выделены коммуникативные ходы с преобладанием рационального (демонстрация вреда/пользы, приведение примеров, обращение к авторитету и пр.) и эмоционального (обращение к моральному долгу, давление на «жалость», предупреждение и пр.) аспекта воздействия. Стремясь добиться желаемого поведения или убедить партнера, коммуниканты чаще используют не одиночные, но многократные и разнообразные приемы воздействия. Эти данные свидетельствуют о том, что в семейном диалоге сопротивление собеседника не останавливает говорящего, а коммуниканты свободны в выборе и количестве соответствующих способов воздействия друг на друга.

Перспективы дальнейших исследований. Для уяснения сложной обусловленности дискурса перспективным представляется расширение круга изучаемых интенциональных, интерактивных и риторических характеристик повседневного общения, описание тактик воздействия, специфичных для семейной коммуникации.

ЛІТЕРАТУРА

1. *Аннушкин В.И.* Риторика. Вводный курс / В.И.Аннушкин. – Москва: Флинта, Наука, 2008.
2. *Винокур Т.Г.* Говорящий и слушающий. Варианты речевого поведения. / Т.Г.Винокур. – М.: Наука, 1993 г.
3. *Горелов И.Н.* Основы психолингвистики / *Горелов И.Н., Седов К.Ф.* – М.: Лабиринт, 2004.
4. *Дружинин В.Н.* Психология семьи. Екатеринбург: 2000.
5. *Елизаров А.Н.* К проблеме поиска основного интегрирующего фактора семьи. / А.Н.Елизаров // Вестник Московского университета. Сер.14., №2. Психология, 1996.
6. *Занадворова А.В.* Функционирование русского языка в малых социальных группах (речевое общение в семье) / А.В.Занадворова. Автореф. дис. ... канд.психол.наук. М.: 2001.
7. *Зачесова И.А.* Интенциональные особенности речи в непринужденном общении / И.А.Зачесова // Психологические исследования дискурса. Под ред. Н.Д.Павловой. М.: ПЕРСЭ, 2002.
8. *Зачесова И.А.* Особенности взаимопонимания в семейном диалоге. / И.А.Зачесова / Общение и познание; Под ред. В.А. Барабанщикова, Е.С. Самойленко. М.: Изд-во Институт Психологии РАН, 2007.
9. *Зачесова И.А.* Взаимоотношения собеседников в диалоге / *Зачесова И.А., Гребенищикова Т.А.* // Ситуативная и личностная детерминация дискурса. Под ред. Н.Д.Павловой, И.А.Зачесовой. М.: Изд-во ИП РАН, 2008
10. *Иссерс О.С.* Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О.С.Иссерс. – М.: ЛКИ, 2008.
11. *Павлова Н.Д.* Предвыборные интенции в речи политиков. / Н.Д.Павлова // Психологические исследования дискурса; Под ред. Н.Д.Павловой. – М.: ПЕРСЭ, 2002.
12. *Павлова Н.Д.* Подходы к анализу интерактивного аспекта дискурса. / Н.Д.Павлова // Проблемы психологии дискурса; Под ред. Н.Д.Павловой, И.А.Зачесовой. – М.: ПЕРСЭ, 2005.
13. Ситуационная и личностная детерминация дискурса / Под ред. Н.Д.Павловой, И.А.Зачесовой. – М.: Изд-во Институт психологии РАН, 2008.
14. *Стернин И.А.* Введение в речевое воздействие / И.А.Стернин. Воронеж, 2001.
15. *Ушакова Т.Н., Павлова Н.Д., Алексеев К.И., Латынов В.В., Цепцов В.А.* Слово в действии. Интент-анализ политического дискурса. – СПб.: Алетейя, 2000.
16. *Хазагеров Г.Г.* Политическая риторика / Г.Г.Хазагеров. – М.: Никколо Медиа, 2002.

УДК 378.22.001

МИСЛЕКОМУНІКАЦІЯ В СТРУКТУРІ ПРОФЕСІЙНОГО МИСЛЕННЯ ПРАКТИЧНОГО ПСИХОЛОГА

Тетяна Гура
(Запоріжжя, Україна)

У статті здійснено аналіз діяльнісного та миследіяльнісного підходів до розуміння сутності професійного мислення людини, а також мислекомунікації компонента професійного мислення психолога.

Ключові слова: професійне мислення, мислекомунікація, миследіяльність, рефлексія, психолог.