

УДК 81.23

Е. Л. Ляпичева

Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара

ОБ ОДНОМ МЕТОДЕ ОБУЧЕНИЯ ТЕОРИИ КОММУНИКАЦИИ КАК ОТРАЖЕНИИ НОВЫХ ПОДХОДОВ К ЕЁ ИЗУЧЕНИЮ

На прикладі комунікативної ситуації з роману сучасного французького письменника Е.-Е. Шмітта «Євангеліє від Пилата» розглянуто ключові поняття теорії комунікації: закони спілкування; стратегії тих, хто спілкується; комунікативна компетенція мовців.

Ключові слова: закони, стратегії та тактики спілкування; комунікативна компетенція мовців.

На примере коммуникативной ситуации из романа современного французского писателя Э.-Э. Шмитта «Евангелие от Пилата» рассмотрены ключевые понятия теории коммуникации: законы общения; стратегии и коммуникативная компетенция говорящих.

Ключевые слова: законы, стратегии и тактики общения; коммуникативная компетенция говорящих.

In the article the key concepts of the theory of communication (the laws and strategies of communication, speakers' communicative knowledge) are considered by the examples of the communicative situation from the modern French writer E.-E. Schmitt's novel «The Gospel from Pilate».

Keywords: the laws, strategies and tactics of communication, speaker's communicative knowledge.

Относительно недавно в списке вузовских дисциплин, изучаемых будущими филологами, появился предмет «Основы теории речевой коммуникации». Его появление – свидетельство осознания обществом потребности в гармоничном общении. Специалисты в области создания и внедрения новой техники считают, что сама техническая идея только на 20 % обеспечивает успех новой разработки. 80 % успеха зависит от общения: следует довести новую идею до специалистов, убедить их, что она является новой и эффективной, получить разрешение на апробацию, найти желающих принять участие во внедрении, «протогнуть» в реализацию, используя рекламу и т. д. [1, с. 27]. Ф. С. Бацевич отмечает, что во второй половине XX в. характер общения существенно изменился. Это произошло под влиянием научно-технического прогресса [1, с. 45]. Однако И. Стернин считает важнейшей причиной этих изменений персонификацию личности – осознание человеком своей индивидуальной неповторимости, непохожести на других людей [7; 8]. Персонификация личности влечёт за собой как положительные, так и отрицательные следствия. К последним относятся сокращение времени общения с родственниками и друзьями и соответственно увеличение времени работы; сокращение длительного глубокого общения, во время которого партнёры по речи могут использовать развёрнутые монологи; увеличение сугубо информационного общения, лишённого духовной составляющей; рост эмоциональности общения; снижение культуры письменного общения. В связи с этим всё более возрастает потребность в гармоничном общении как средстве решения разногласий, в возвращении к духовным истокам коммуникации.

К новым и актуальным проблемам теории коммуникации относятся изучение законов и стратегий общения, а также коммуникативной компетенции говорящих. Законы, правила и конвенции общения исследовали американские учёные М. Аргайл, А. Фэнхем, Дж.-А. Грэхем, Г.-П. Грайс, Дж. Лич, Д. Карнеги и др. [1].

Американским логиком Г.-П. Грайсом был выдвинут принцип кооперации в общении, реализующийся в правилах полноты, качества, релевантности информации, в правилах манеры, открытости, мотивированности и др. Американский прагматик Дж. Лич открыл принцип вежливости, заключающийся в выполнении правил тактичности, великодушия, похвалы, скромности, согласия, симпатии.

Серьёзный вклад в разработку вопроса о законах коммуникации внёс российский учёный И. А. Стернин [7, 8], выдвинувший около 20 законов коммуникации – наиболее общих нежёстких тенденций общения. Среди этих законов закон зеркального развития общения, закон зависимости эффективности общения от коммуникативных усилий, закон снижения уровня интеллекта аудитории с увеличением её численности, закон искажения информации, законы речевого усиления и поглощения эмоций, закон эмоционального угнетения логики и т. д.

Стратегии общения описывались И. Н. Гореловым, К. Ф. Седовым [3], М. Е. Литваком [5]. И. Н. Горелов, К. Ф. Седов выделяли коммуникативные стратегии языковых личностей в конфликтных ситуациях на основе особенностей аффективного их поведения, используемых для снятия фрустрации. К таким стратегиям относятся инвективная (разрядка в виде ругани, брани), куртуазная (этикетное поведение, плач) и рационально-эвристическая (использование здравого смысла и смеха).

Коммуникативную компетенцию говорящих исследовали Э. Берн [2], И. Н. Горелов, К. Ф. Седов [3], В. И. Карасик [4]. Э. Берн, описывая статусно-ролевое взаимодействие людей в терминах Я-состояний: РОДИТЕЛЬ, ВЗРОСЛЫЙ, ДИТЯ, затронул проблему языковой компетенции. Люди, для которых типичными являются ипостаси РОДИТЕЛЬ и ДИТЯ, не являются зрелыми коммуникативными личностями. Их компетенция должна расширяться за счёт перехода на позицию ВЗРОСЛОГО. И. Н. Горелов и К. Ф. Седов предлагают измерять уровни коммуникативной компетенции типом доминирующей установки по отношению к другому участнику общения. На этой основе выделяются конфликтный, центрированный и кооперативный уровни коммуникативной компетенции.

Как видим, накоплен богатый и интересный материал о законах и стратегиях общения, о коммуникативной компетенции говорящих. Вместе с тем важно донести эти сведения до будущих филологов в интересной для них форме и помочь им освоить их практически. Для этого необходимо разработать активные формы освоения новой информации. В связи с этим мы предлагаем такую форму работы со студентами, как наблюдение над новыми параметрами общения, отражаемыми в современных художественных текстах.

Цель нашей статьи – продемонстрировать методику анализа коммуникативной ситуации, отражённой в художественном тексте, с целью обучения студентов ключевым категориям коммуникации. В связи с этим мы решаем следующие задачи: 1) выявление ключевых понятий теории коммуникации, актуальных для нашего времени; 2) поиск отрывка из современных художественных текстов, содержащих примеры интересной эффективной и правдивой коммуникации; 3) описание законов общения, проявляющихся в исследуемом отрывке; 4) выявление стратегий общения говорящих, имеющих место в тексте; доказательство их наличия; 5) определение типа коммуникативной компетенции говорящих.

Как уже было сказано ранее, новыми и актуальными понятиями теории коммуникации, на наш взгляд, являются законы общения, стратегии и коммуникативная компетенция говорящих. Мы относим эти категории к ключевым, так как сегодня в обществе, особенно на постсоветском пространстве, существует острая необходимость в гармонизации общения. Это продиктовано, прежде всего, ломкой социально-экономических отношений, когда бывший советский человек

оказался в ситуации, когда он самостоятельно должен искать источники своего дохода. Потребность в гармонизации общения вызвана быстрым развитием бизнеса, процессами мировой интеграции и глобализации. В данных условиях понимание говорящими наиболее общих нежестких тенденций, характерных для любой сферы общения (законы); оптимальной реализации намерений говорящего по достижению конкретной цели за счёт контроля и выбора ходов общения, их гибкого видоизменения (стратегия); а также совокупности стратегий, тактик, правил, которыми владеет говорящий (коммуникативная компетенция), являются наиболее значимыми для гармонизации общения.

На лекционных и практических занятиях по теории коммуникации преподаватели и студенты нуждаются в ярких примерах, помогающих раскрыть эти ключевые понятия. К таким примерам можно отнести естественное общение либо моделирование такого общения в художественном тексте. Интересные примеры коммуникации можно найти в романе французского писателя Э.-Э. Шмитта «Евангелие от Пилата» [9]. В прологе к роману под названием «Исповедь приговорённого к смерти в вечер ареста» в художественной форме излагаются евангельские события, по сути, сделана попытка показать жизнь Иисуса Христа изнутри, с помощью его собственной исповеди. В данном прологе содержится интересная коммуникативная ситуация – разговор Иисуса с фарисеями, пытавшимися уличить его в несоблюдении Закона Израиля [9, с. 53–56].

Рассмотрим законы общения, отражённые в данном отрывке художественного текста. Фарисеи используют в общении закон речевого усиления эмоций. Он заключается в том, что эмоциональные выкрики усиливают переживаемую эмоцию. *«Шлюха! Потаскуха! Блудница!»* – кричали они, волоча к Иисусу женщину, совершившую прелюбодеяние. Позже они вместе с толпой вопили: *«Прикончим её! Побьём её камнями! Слышишь, назарянин! Мы прикончим её на твоих глазах!»*

Для фарисеев характерно и использование закона эмоционального заражения. Он состоит в том, что люди, находящиеся в одинаковом эмоциональном состоянии, стремятся объединиться в группу, возбуждённые люди создают толпу. Фарисеи организуют такую толпу, собираясь забить несчастную женщину камнями на глазах Иисуса.

Фарисеи также используют в корыстных целях закон снижения уровня интеллекта аудитории с увеличением её численности. Этот закон заключается в том, что в толпе человек хуже мыслит логически, снижается критичность его восприятия, усиливаются эмоциональные реакции, человек становится более доверчивым и легче поддаётся влиянию окружения. Фарисеям выгоден этот закон общения, потому что они могут сыграть на низких чувствах толпы, увлечённой расправой над блудницей. Это доказывают слова *«они тащили её для ярмарочного развлечения»*.

Иисус в общении с фарисеями использует законы эмоционального угнетения логики, речевого поглощения эмоций и зеркального развития общения. Закон эмоционального угнетения логики состоит в том, что в эмоциональном состоянии человек утрачивает логичность и аргументированность речи. Из-за доминирования роли правого полушария работа левого полушария, отвечающего за логику, понимание и порождение речи, угнетается. Поэтому возбуждённого человека бессмысленно переубеждать, с ним следует общаться спокойно, демонстративно соглашаться, снижая уровень возбуждения, чтобы потом задействовать логику. Иисус с самого начала конфликта избрал неожиданную для фарисеев тактику. Он *«присел на корточки и принялся рисовать на песке»*. Это обескуражило фарисеев и дало Иисусу несколько мгновений на размышления. В исповеди Иисус говорит об

этом: *«Я дал им выbleвать свою ненависть, опустошитъ запасы злобы, я расчищал поле битвы».*

Закон речевого поглощения эмоций, используемый Иисусом, заключается в том, что в случае последовательного вдумчивого рассказа о переживаемой эмоции она постепенно поглощается речью и исчезает. Иисус мастерски использует этот закон, когда после выброса ими агрессии, адресует фарисеям неожиданное предложение: *«Кто из вас без греха, первый брось в неё камень».* Он переводит общение в русло самонаблюдения, в русло рационального осмысления происходящего.

Наконец, закон зеркального развития общения, заключающийся в том, что собеседники в процессе общения имитируют стиль друг друга, используется Иисусом, когда он обличает фарисеев в греховности, причем делает это, прямо заявляя о своей непримиримости. Он говорит о себе: *«Я в упор смотрел на каждого по очереди, во взгляде моём не было любви, мои глаза горели яростью, потрясшей их жестокие сердца».*

Рассмотрим стратегии говорящих, использованные в данной коммуникативной ситуации. По И. Н. Горелову и К. Ф. Седову, типичными стратегиями говорящих в условиях конфликта являются инвективная (прямое выражение агрессии в форме брани), куртуазная (изысканно-этикетное общение, крайним проявлением которого является плач) и рационально-эвристическая (поиск и использование здравого смысла в решении конфликтной ситуации, проявлением такого общения является использование юмора). В рассматриваемой конфликтной ситуации фарисеи представляют инвективную стратегию (брань фарисеев), в частности тактику угрозы (*«Странная сцена: они угрожали мне, а не ей. Они угрожали мне её смертью»*), а Иисус – рационально-эвристическую (перевод конфликтного общения с толпой фарисеев из эмоционального русла в рациональное, постановка озлобленному юноше неожиданной фразы *«Ты уверен, что ни разу не согрешил? Я люблю тебя, даже если ты согрешил»*).

Конфликтный, центрированный и кооперативный уровни коммуникативной компетенции тоже могут быть практически рассмотрены на примере данной коммуникативной ситуации. Для фарисеев характерен конфликтный тип компетенции. Он демонстрирует установку говорящего против партнёра по коммуникации, стремление самоутвердиться за счёт собеседника. Данный тип имеет два подтипа: конфликтно-агрессивный и конфликтно-манипуляторский. Первый подтип характеризуется демонстрацией агрессии, враждебности. Представитель такого подтипа провоцирует собеседника к столкновению, доставляет ему моральный дискомфорт. Агрессия может проявляться и в тактике прямого оскорбления, и в виде намёка, и в виде коммуникативного саботажа, когда на поставленный вопрос отвечают вопросом. Конфликтно-манипуляторский подтип характеризуется тем, что говорящий видит в собеседнике объект манипуляции. Представитель такого подтипа не испытывает уважения к партнёру по речи, преувеличивает авторитетность своего жизненного опыта. Он поучает, советует, диктует, а также бесцеремонно перебивает собеседника. Оба подтипа характеризуют ущербную социально-психологическую личность. Фарисеи в начале рассматриваемой коммуникативной ситуации представляют конфликтно-агрессивный уровень коммуникативной компетенции. Об этом свидетельствуют приведённые ранее бранные восклицания в адрес согрешившей женщины. Во время развития конфликта они прибегают и к репликам манипулятивного характера: *«Прикончим её! Побьём её камнями! Слышишь, назарянин! Мы прикончим её на твоих глазах!».* Здесь можно наблюдать стремление фарисеев вызвать эмоциональное возбуждение со стороны Иисуса самыми жестокими и грубыми способами.

Коммуникативное поведение Иисуса Христа в данной ситуации можно отнести к поведению представителя кооперативного уровня компетенции в общении. Кооперативный тип отличается доминирующей установкой в общении на партнёра по коммуникации. Кооперативно-конформный подтип характеризуется демонстрацией согласия с точкой зрения собеседника, которую говорящий на самом деле не разделяет. Это происходит вследствие боязни конфликта, конфронтации. Кооперативно-актуализаторский подтип речевого поведения характеризуется стремлением принять точку зрения собеседника, посмотреть на мир его глазами. При этом говорящий ориентируется не только на партнёра, но и на себя. Это высший уровень коммуникативной компетенции человека. Кооперативный актуализатор не обязательно должен во всём соглашаться с собеседником. Иногда его действия могут напоминать действия манипулятора или агрессора. Однако он уважает партнёра и сопереживает его проблемам. Именно такое поведение демонстрирует Иисус в анализируемой коммуникативной ситуации. Яростно обвиняя стариков и молодых в сексуальных грехах, Иисус способствует росту их самосознания. Поэтому старики первыми бросают камни на землю и отворачиваются. Позже молодые опускают глаза и отступают. Говоря о своей любви к самому ожесточённому юноше, Иисус не просто хочет обескуражить парня, он говорит правду, потому что только любовь, по его мнению, может повлиять на человека существенно. Он не осуждал и блудницу за её грех, говоря и ей, что любит её, и прося больше не грешить.

В результате нашего анализа мы пришли к следующим выводам:

1. Ключевыми понятиями теории коммуникации являются законы и стратегии общения, а также коммуникативная компетенция говорящих.

2. Интересным примером эффективной и правдивой коммуникации является конфликтная ситуация, возникшая между фарисеями и Иисусом Христом и описанная в романе современного французского автора Э.-Э. Шмитта «Евангелие от Пилата».

3. В общении фарисеев прослеживаются законы речевого усиления эмоций, эмоционального заражения, снижения уровня интеллекта аудитории с увеличением её численности. В общении Иисуса проявляются законы эмоционального угнетения логики, речевого поглощения эмоций и зеркального развития общения.

4. В рассматриваемой конфликтной ситуации фарисеи представляют инвективную стратегию, в частности тактику угрозы, а Иисус – рационально-эвристическую (тактика перевода конфликтного общения из эмоционального русла в рациональное).

5. Для фарисеев характерен конфликтный тип компетенции, в двух его подтипах: конфликтно-агрессивном и конфликтно-манипуляторском. Иисус владеет кооперативным уровнем коммуникативной компетенции в его кооперативно-актуализаторской разновидности.

Перспективами изучения лингводидактических основ теории коммуникации является поиск новых интересных источников, содержащих коммуникативные ситуации. Это должны быть, главным образом, тексты современных авторов, передающие современный характер общения. К интересным направлениям изучения методики преподавания теории коммуникации можно отнести и текстовое рассмотрение других категорий коммуникации: пресуппозиций, условий общения, адресата и адресанта речи, коммуникативной и социальной ролей говорящих, гендерных аспектов общения; этнических стереотипов, символики, предубеждений, табу, этикета и других категорий межкультурной коммуникации.

Библиографические ссылки

1. **Бацевич Ф. С.** Основы коммуникативной лингвистики : підручник / Ф. С. Бацевич. – К. : Академія, 2004. – 344 с.
2. **Берн Э.** Игры, в которые играют люди. Психология человеческих отношений; Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы / Э. Берн. – СПб., 1994.
3. **Горелов И. Н.** Основы психолінгвістики : учеб. пособие / И. Н. Горелов, К. Ф. Седов. – Изд. 3-е, перераб. и доп. – М. : Лабиринт, 2001. – 304 с.
4. **Карасик В. И.** Языковой круг : личность, концепты, дискурс / В. И. Карасик. – М. : «Гнозис», 2004. – 379 с.
5. **Литвак М. Е.** Психологическое айкидо : учеб. пособие / М. Е. Литвак. – Изд. 7. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2007.
6. **Семенюк О.** Основы теорії мовної комунікації : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / О. А. Семенюк, В. М. Парашук. – К. : Ін Юре, 2009. – 276 с.
7. **Стернин И. А.** Анализ коммуникативных ситуаций / И. А. Стернин. – Воронеж, 1998.
8. **Стернин И. А.** Введение в речевое воздействие / И. А. Стернин. – Воронеж, 2001.
9. **Шмитт Э.-Э.** Евангелие от Пилата : роман / Э.-Э. Шмитт. – [пер. с франц. А. Григорьева]. – СПб. : «Азбука – классика», 2010. – 256 с.
10. **Яшенкова О. В.** Основы теорії мовної комунікації : навч. посіб. / О. В. Яшенкова. – К. : ВЦ «Академія», 2010. – 312 с.

Надійшла до редколегії 15.01.11

УДК 811. 161.1'373.611

А. В. Мамрак

Национальный горный университет (г. Днепропетровск)

ИНТУИЦИЯ И КАТЕГОРИЗАЦИЯ КАК СОСТАВЛЯЮЩИЕ СЛОВООБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЙ ПАРАДИГМЫ

Визначено місце інтуїції та категоризації в пізнавальній словотвірній діяльності людини, їхні зв'язки з такими поняттями, як інтроспекція, свідомість, мислення.

Ключові слова: словотвірна методологічна парадигма, мова, перцепція, апперцепція, інтуїція, інтроспекція, свідомість, мислення.

Определено место интуиции и категоризации в познавательной словообразовательной деятельности человека, их связи с такими понятиями, как интроспекция, сознание, мышление.

Ключевые слова: словообразовательная методологическая парадигма, язык, перцепция, апперцепция, интуиция, интроспекция, сознание, мышление.

In the article the location of intuition and categorization is determined in cognitive activity of a person, their copulas with such concepts, as introspection, consciousness, thought.

Keywords: word-formation methodological paradigm, language, perception, apperception, intuition, introspection, consciousness, thought.

Когнитивное словообразование, будучи одним из разделов когнитивной лингвистики, изучает вопросы, связанные с состоянием знания, пониманием, интерпретацией словообразовательных явлений. В когнитивной лингвистике функционирование словообразования рассматривается как один из аспектов отображения когнитивной деятельности, а когнитивные структуры сознания исследуются в рамках словообразовательного пространства [15, с. 170–173].