

К ПОСТРОЕНИЮ МОДЕЛИ ТАКТИКИ ДИСКУРСИВНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ В МЕЖЛИЧНОСТНОМ ОБЩЕНИИ В СЕМЬЕ

Актуальность исследования определяется возрастающим интересом общества к вопросам эффективного общения. Тактика воздействия рассматриваются в рамках изучения интенциональных оснований речевой коммуникации. Предлагается модель дискурсивной тактики воздействия, на примере конкретного диалога рассматривается ее формирование.

Ключевые слова: дискурс, функции повседневного диалога в семье, ведущая интенциональная направленность воздействия, коммуникативный ход.

На организацию диалога в межличностном общении влияет множество факторов, связанных как с социально-психологическими характеристиками собеседников, так и с особенностями ситуации. Дискурс повседневного общения как сложное коммуникативное явление отражает видение мира говорящим, его мнения и установки, служит выражению его интенционального состояния. Изучение проблемы речевого воздействия позволяет расширить представления о механизмах взаимодействия коммуникантов и факторах эффективного, продуктивного общения.

В настоящем исследовании мы обратились к базовой форме речевого общения, а именно повседневному диалогу в семье. Нас интересовал динамический аспект оказания воздействия как процесса, формирующегося в результате взаимных шагов коммуникантов. Цель настоящей работы – обозначить подход к изучению тактик дискурсивного воздействия, реализуемого в повседневном общении, и попытаться ответить на вопросы – как организован план воздействия в диалоге, какие цели преследуют собеседники, как согласуются их действия?

Объект исследования – повседневный дискурс, носителями которого являются члены семьи. Предмет исследования – тактики воздействия, используемые коммуникантами. Эмпирическую базу исследования составили транскрипты более 100 диалогов, записанных различными семьями методом «скрытого диктофона». Диалоги, с согласия их авторов, расшифровывались, транскрипты записывались с учетом особенностей устной речи, интонационных выделений, пауз, хезитаций и пр. С целью выявления интенциональных оснований тактик речевого воздействия проводился интен-анализ [13]. Интенции субъектов общения, проявляющиеся в их высказываниях, квалифицировались группой экспертов на основе согласования оценок.

Прежде чем перейти к основной части работы, следует дать характеристику объекта исследования. Исследования интенциональных оснований вербальной коммуникации показывают, что в диалоге интенции, выражаемые в речи одним собеседником, задают второму соответствующие варианты ответ-

ной реплики: поинтересоваться – пояснить или игнорировать вопрос, побудить к обсуждению – внести предложение или отказаться от обсуждения, упрекнуть – выразить ответное недовольство или оправдаться и т.п. [8; 9; 11]. 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 [7; 8; 9].

Близкая эмоциональная дистанция, обширная общая апперцепционная база, сниженный порог вежливости обуславливают непринужденность семейного диалога [1; 2; 7; 8]. Подобный характер семейного общения отвечает важнейшей функции семьи как социального института: способствует поддержанию близких эмоциональных межличностных отношений [5; 6]. Важно отметить, что взаимодействие партнеров в семейном общении происходит в контексте решения конкретных повседневных проблем: собеседники дают указания, инструктируют, напоминают, запрашивают фактические сведения, критикуют и корректируют мнение друг друга [8; 9]. Соответствующие диалоги «проблемного» типа развиваются в русле побуждения партнера к действию или обсуждению и его ответного подчинения или сопротивления. Другой план взаимодействия непосредственно связан с реализацией установки на развитие и поддержание взаимоотношений. Обмен эмоциями и «психологическими поглаживаниями», «общение ради общения», в котором отсутствует информативная необходимость, наиболее ярко проявляется в так называемых фатических диалогах. Однако выступая на первый план в тех или иных видах диалога, обе линии коммуникации сосуществуют.

Если научный дискурс реализует познавательную функцию [3], политический дискурс нацелен на привлечение избирателей [11], педагогический – на воспитание и обучение [14], то повседневно-бытовой семейный дискурс дополнительно ничем не задан. В связи с этим в качестве постоянных задач,

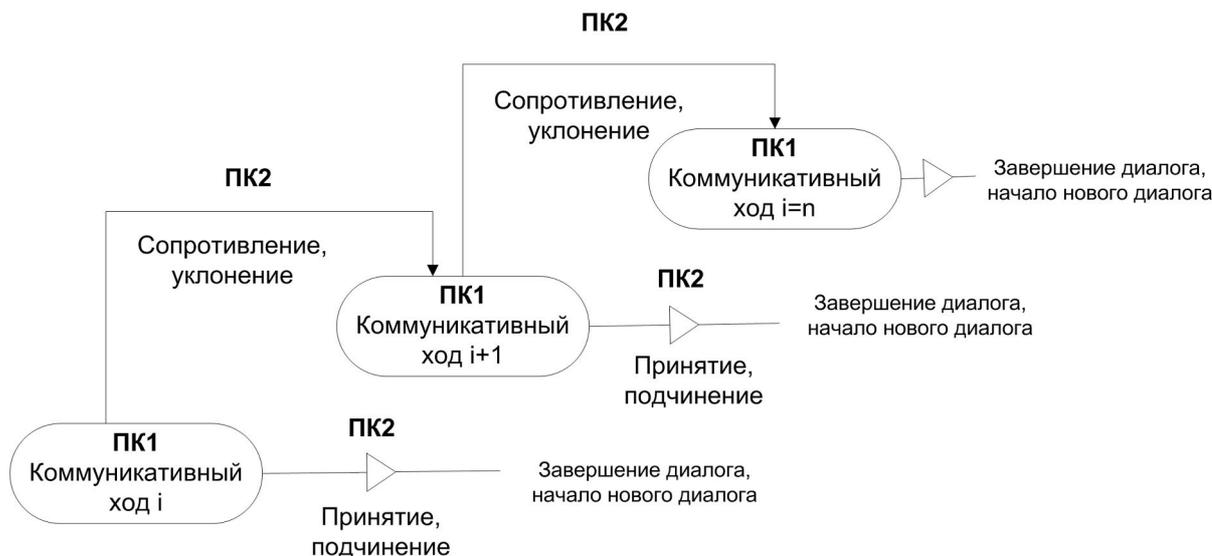


Рис.1. Модель реализации тактики оказания речевого воздействия.

Коммуникативный ход i – реализация воздействия определенным высказыванием.

Условия продолжения (соблюдаются одновременно):

- 1) $i \leq n$ (т.е. пока коммуникативные ходы не исчерпаны);
- 2) собеседник, оказывающий воздействие, не отказывается от своего замысла;
- 3) собеседник, испытывающий воздействие продолжает сопротивление/уклонение;
- 4) диалог не завершается.

которые служат собеседникам основой воздействия, можно считать указанные выше реализацию взаимоотношений и решение повседневных, актуальных проблем в семье.

Переходя к предмету исследования, следует заметить, что в литературе нет единого мнения относительно того, что такое коммуникативная тактика. Она может служить конкретным задачам диалога: убедить, уговорить собеседника, извиниться перед ним [1; 10], выступать субжанром разговора [4] или менять его сюжетный поворот [12]. Обобщив существующие представления, мы понимаем под тактикой воздействия подвижную линию коммуникации, которую реализуют собеседники, чтобы добиться от партнера определенного поведения или сформировать у него то или иное представление, мнение, отношение, оценку и т.п.

Инструментами реализации тактики, вслед за О.С. Иссерс, мы считаем отдельные приемы, или коммуникативные ходы [10]. По форме коммуникативный ход – это высказывание, представляющее собой отдельную смысловую единицу 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.

С учетом указанных выше двух функций семейного диалога, мы выделяем две ведущие интенциональные направленности дискурсивного воздействия: побуждение партнера к действию (или обсуж-

дению) и изменение его модели ситуации. Граница между указанными вариантами коммуникации условна, тем не менее, в имеющихся материалах можно выделить диалоги, где один из этих аспектов выступает на первый план. Например, в споре собеседникам важно переубедить друг друга (воздействие на мнение или отношение), а в инструктивном диалоге – добиться от партнера определенных действий.

На основании проведенного анализа диалогов представляется возможным предложить модель процесса реализации тактики оказания речевого воздействия, приведенную на рисунке 1. Используя данную модель, можно охарактеризовать тактики воздействия и их границы:

1. Продолжение линии воздействия или ее смену можно рассматривать как ситуацию выбора нового коммуникативного хода/приема в пределах одной тактики, смену тактики или окончания данного процесса взаимодействия в целом.

2. Стремление изменить точку зрения, отношение коммуниканта и/или побудить его к действию, может выражаться:

- в последовательности коммуникативных ходов (приемов) разного типа: например, указание на собственные затраты при выполнении желаемого действия + демонстрация позитивных сторон предлагаемого решения + предупреждение (угроза);
- в последовательности однотипных ходов (приемов): например, серии упреков;
- в повторении одного и того же хода: своеобразная заикленность, присущая, например, описанной О.С. Иссерс (Иссерс, 2008) тактике «канюченья».

Таблица 1

Тактика воздействия и составляющие ее коммуникативные ходы на примере конкретного диалога

Коммуникативные ходы партнера С.	ВИН	Коммуникативные ходы партнера Л.	ВИН
1. Запрос, сообщить: <i>Ну/ ты поедешь или не поедешь завтра// Мне же надо волосы помыть/</i>	ПД	2. Поинтересоваться, сменить тему: <i>А ты сама не можешь// Ой/ микроволновка-то/ ты посмотри//</i>	ИМ / Уклониться
3. Обосновать - указать на пользу для себя: <i>Ну/ с тобой-то веселее//</i>	ИМ	4. Отказаться: <i>Мне не хочется ехать//</i>	ИМ/ Уклониться
5. Обосновать - заинтересовать, демонстрировать пользу для партнера: <i>Мне одной не хочется ехать// Неужели тебе не интересно// Сравнишь/ как в Кимрах/ а как в Дубне//</i>	ИМ	6. Уклониться, предложить компромисс: <i>Да надо бы конечно съездить// Давно уже не была// Давай на следующей неделе//</i>	ИМ/ Уклониться
7. Самопрезентация - указать на собственные затраты: <i>Я уже две недели откладываю// Поехали завтра//</i>	ИМ	8. Отказать : <i>Завтра не хочу// Ну/ съезди одна//</i>	ИМ/ Уклониться
9. Принять альтернативу , предупредить- демонстрировать готовность к обиде: <i>Блин// Ладно// Но если на следующей неделе не захочешь / больше не буду предлагать// Одна поеду//</i>	ИМ	10. Обещание, согласие: <i>Не/ на следующей неделе можно//</i>	Принять

Примечания: ВИН – ведущая интенциональная направленность воздействия: ПД – побудить к действию, ИМ – изменить мнение.

Рассмотрим на примере конкретного диалога, представленного в таблице 1, тактику воздействия и составляющие её коммуникативные ходы. В этом диалоге партнер С. стремится получить от Л. согласие со своим предложением, а Л. изобретает различные способы сопротивления.

Ведущая интенциональная направленность иницирующего запроса партнера С. – побуждение к действию, и дальнейшее развитие диалога служит усилению этой линии. Сначала С. информирует Л. о собственных планах и своей зависимости от его дальнейшего поведения, подчеркивая необходимость согласия с предложенным планом (ячейка 1). Собеседник Л. уклоняется от навязываемого действия, пытаясь сменить тему (2). Аргументируя, С. указывает на дополнительные положительные для себя и партнера моменты, которые возникают в случае принятия предложения (3, 5). Ответный компромисс (6) его не устраивает, и следующая попытка склонить Л. к согласию основана на самопрезентации: указание С. на собственные затраты, которые он испытывает из-за отказа, обяжет Л. пойти на уступку (7). Заключительным ходом становится предупреждение о возможной обиде (9): С. предоставляет

Л. «последний шанс», когда еще можно принять предложение. Повторные отказы (4, 8) демонстрируют нежелание Л. принимать предложение, но, в конце концов (10) он дает обещание выполнить просьбу в будущем, поскольку обсуждение происходит в кооперативном ключе и собеседники нацелены на поддержание добросердечных отношений.

Субъект воздействия пытается добиться от партнера, оказывающего сопротивление, совершения определенных действий. На фоне этого сопротивления и формируется тактика оказания воздействия: собеседники изобретают различные способы изменить позиции друг друга. С одной стороны, это демонстрация позитивных сторон решения, самопрезентация и предупреждение, а с другой – попытка сменить тему, прямые отказы и, наконец, обещание. Данный диалог развивается на фоне основной тактики воздействия, которую можно обозначить как уговаривание с использованием доводов эмоционального типа. Приведенный выше анализ является примером того, как в определенной коммуникативной ситуации совместными действиями коммуникантов формируется тактическая линия воздействия.

В основе тактик воздействия рассматривались ведущие интенциональные направленности коммуникантов «побуждение партнера к действию» и «изменение модели мира адресата», что соответствует основным задачам диалога в семье, ориентированного на регуляцию ее повседневной жизни и развитие взаимоотношений между ее членами.

Тактика дискурсивного воздействия для каждого из собеседников как подвижная линия коммуникации строится из нескольких коммуникативных ходов, реализующих частные интенции. В диалоге у каждого из собеседников есть возможность для развития своего плана взаимодействия, и говорящий может отслеживать успешность отдельного высказывания, включенного в тактику, выстраивая и корректируя свою линию оказания воздействия в зависимости от возникающих эффектов (т.е. обратной связи от собеседника, его реакции на воздействие). Границы тактики могут определяться сменой темы, достижением конкретного результата (согласием или отказом адресата), желанием коммуникантов завершить диалог. В любом случае, если один коммуникант предписывает что-либо другому, то у второго есть выбор: сопротивляться этому воздействию, подчиниться или уйти от предлагаемой линии диалога, создав свою (сменив тему, предоставив уклончивый ответ, прекратив общение вовсе).

Библиографический список

1. *Борисова И.Н.* Русский разговорный диалог: структура и динамика. – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. ун-та, 2001. – 408 с.
2. *Винокур Т.Г.* Говорящий и слушающий. Варианты речевого поведения. – М.: Наука, 1993. – 172 с.
3. *Воронин Н.А., Горюнова Н.Б.* Специфика научного дискурса в исследованиях по проблеме способностей // Ситуативная и личностная детерминация дискурса / под ред. Н.Д. Павловой, И.А. Зачесовой. – М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2007. – С. 77–96.
4. *Горелов И.Н., Седов К.Ф.* Основы психолингвистики. – М.: Лабиринт, 2004. – 320 с.
5. *Дружинин В.Н.* Психология семьи. – Екатеринбург: Деловая книга, 2000. – 208 с.
6. *Елизаров А.Н.* К проблеме поиска основного интегрирующего фактора семьи // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 14: Психология. – 1996. – № 2. – С. 42–49.
7. *Занадворова А.В.* Функционирование русского языка в малых социальных группах (речевое общение в семье): Автореф. дис. ... канд. психол. наук. – М., 2001. – 19 с.
8. *Зачесова И.А.* Интенциональные особенности речи в непринужденном общении // Психологические исследования дискурса / под ред. Н.Д. Павловой. – М.: Пер Сэ, 2002. – С. 141–150.
9. *Зачесова И.А., Гребеницкова Т.А.* Взаимоотношения собеседников в диалоге // Ситуативная и личностная детерминация дискурса / под ред. Н.Д. Павловой, И.А. Зачесовой. – М.: Изд-во «Институт Психологии РАН», 2007. – С. 162–184.
10. *Иссерс О.С.* Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. – М.: ЛКИ, 2008. – 288 с.
11. *Павлова Н.Д.* Предвыборные интенции в речи политиков // Психологические исследования дискурса / под ред. Н.Д. Павловой. – М.: Пер Сэ, 2002. – С. 78–96.
12. *Седов К.Ф.* Внутрижанровые стратегии речевого поведения: «ссора», «комплимент», «колкость» // Жанры речи. – Саратов: Изд-во Гос. учебно-научного центра «Колледж», 1997. – Вып. 1. – С. 188–194.
13. *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. – 316 с.
14. *Шустова Л.А.* Понимание речи детей взрослыми в контексте проблем педагогического общения // Психологические исследования дискурса / под ред. Н.Д. Павловой. – М.: Пер Сэ, 2002. – С. 151–165.