

## Подходы к анализу интерактивного аспекта дискурса

Доктор психологических наук, зав. Лаб. психологии речи и психолингвистики Института психологии РАН  
Н.Д.Павлова

### *Аннотация:*

Рассматривается проблема речевого взаимодействия собеседников в диалоге, актуальная в психологии речи, психолингвистике, социальной психологии. Анализируется современное состояние области, выявляются те вопросы, которые требуют дальнейшей разработки.

Описаны оригинальные подходы к теме, полученные на их основе новые данные, касающиеся динамики речевого взаимодействия, стереотипных способов ведения разговора, характеристики человека как собеседника. Представлены также результаты интент-анализа диалогов, обнаруживающие их интенциональную основу и служащие созданию интенциональной модели интеракции.

*Ключевые слова:* вербальная коммуникация, диалог, речевое взаимодействие, способы ведения разговора, особенности собеседников, интент-анализ интеракции.

Важнейшей психологической составляющей коммуникативной функции речи является взаимодействие коммуникантов - организация совместных действий, координация совершаемых собеседниками "шагов" в разговоре. Необходимость изучения интерактивного аспекта диалога подчеркивал Б.Ф.Ломов, который рассматривает сопряженные речевые действия как микроуровень общения, требующий изучения наравне с общением как стороной образа жизни индивида (макроуровень) и отдельными контактами, в которые вступают люди (мезауровень) [4].

Хотя проблема речевого взаимодействия и его механизмов ключевая в понимании общения, заметное продвижение в ее изучении достигнуто в основном в последние десятилетия. Во многом оно связано с исследованиями повседневного бытового разговора - так называемый *conversation analysis* [17, 23, 24 и др.]. Направление считается одним из наиболее масштабных в дискурс-анализе. Однако осуществленные исследования не исчерпывают темы и ставят немало новых задач.

Ряд актуальных вопросов связан с “локальным фокусом” проводимых исследований. Так, принцип последовательности, который понимается как базовый при организации разговора, объясняет согласование парных реплик (вопрос предполагает ответ, предложение – принятие или отклонение и пр.). Но какова связь между соседними парами? Выявляя правила координации действий в пределах фрагмента, подход не раскрывает сквозной взаимозависимости реплик, а, значит, в стороне остаются и многие процессы и механизмы, объединяющие действия собеседников в единое целое.

С ориентацией на детали разговорной организации связана и другая особенность подхода, дающая основания для упреков в формальности анализа [11, 15]. Принцип последовательности предусматривает, что согласование реплик регулируется правилами сочетания речевых актов определенного типа. Другие аспекты содержания не рассматриваются. На наш взгляд, в этой связи уместнее говорить об известной суженности подхода. Несомненно, однако, что для изучения процесса интеракции необходимо включить в рассмотрение как типовые осознаваемые намерения (вопрос, предложение, просьба), так и иные, нередко менее явные интенции (выразить отношение, осуществить самопрезентацию и пр.) и анализировать не только отдельные фрагменты, но и общую организацию разговора.

Помимо динамики взаимодействия, целостности дискурса и соответствующих методических вопросов, за рамками рассматриваемых исследований остается и другая проблема. Анализируя интеракцию, невозможно ограничиться описанием универсальных правил, обеспечивающих участие в разговоре. Наряду с универсальными приемами и правилами, существуют более специальные стереотипы, характеризующие линию поведения, тактику или стиль общения. Выявление таких стереотипов, в той или иной степени присущих человеку как собеседнику, актуально в связи с задачами оптимизации общения, исследованиями дифференциально-психологического плана. Кроме того, поскольку использование специальных интерактивных приемов зависит от условий коммуникации и ее целей, на этом пути открывается возможность характеризовать социальную практику, сложившуюся в разных сферах действительности.

Подходы к изучению названных вопросов, не исчерпывающих, конечно, актуальной проблематики области, предложены в наших работах [6, 7, 9, 10 и др.]. Исследования проводятся в рамках коммуникативной парадигмы, предусматривающей рассмотрение

речи в структуре общения и жизненной ситуации. В качестве общей методологической основы выступают при этом принцип субъекта [1] и категория общения [4]. Мы полагаем, что именно с этих позиций, подчеркивающих активность личности, имеющуюся у нее свободу выбора, возможно понимание психологии взаимодействия, его процессуального характера. Эта методология составляет альтернативу представлению о человеке как объекте воздействия и манипулирования - так называемая "объектная парадигма". Если последняя применима в таких областях, как исследование рекламы, дискурс СМИ и т.п., то субъектная парадигма необходима при изучении диалога, востребована психологией общения, психотерапией и пр.

Остановимся на разработанных подходах и некоторых результатах, которые были получены.

### *1. Интерактивная организация разговора*

Основу одного из подходов к дискурсу составило представление, согласно которому взаимодействие собеседников осуществляется по двум основным линиям: - по линии решения определенной познавательной проблемы; - в плане отношений коммуникантов и их регуляции. Это представление, связывающее реализующиеся взаимодействия с интеллектуальными усилиями говорящих в осмыслении стоящих вопросов и их отношениями, опирается на данные социально-психологического изучения интеракции в малой группе и группового решения задач [18, 21, 22]. Мы полагаем, что движение разговора в существенных чертах определяется противоречиями в динамике взаимозависимых линий коммуникации - проблемной и отношенческой. Требовалось исследовать дискурс с указанных позиций, описав его интерактивную структуру и влияющие на нее процессуальные факторы.

Разработанная методическая схема предусматривает регистрацию естественной речи методом "скрытого магнитофона". Дискурс представляется в виде последовательности действий участников, образующих по своему характеру два плана взаимодействия - проблемный и отношенческий. К первому, в соответствии с разработанной классификацией, относятся формы активности собеседников, связанные с обменом информацией (запрос информации, информирование), концептуализацией (запрос и выражение мнения, развитие идеи), оценкой информации и ее источника и др. (рис.1, трек "П"). Всякого рода отвлечения от темы, побочные ассоциации, житейские примеры и

т.п. образуют как бы вспомогательный содержательный план (рис.1, трек "С"). Ко второму отношенческому плану взаимодействия причисляются различные формы активности по линии соотнесения позиций собеседников - согласие, несогласие, двойственное отношение, разъяснение и "приспособление" мнений (трек "К" на рис.1), а также действия, служащие регуляции отношений (вовлечение партнера в разговор, выражение заинтересованности, поддержки и пр., трек "О"). Используются количественные показатели - частота различных видов активности по разговору и индивидуально по каждому из участников.

Подобный подход, реализованный на материале непринужденного обсуждения новостей в СМИ, позволил показать, что характер интерактивных "шагов" разговора определяется не только взаимообусловленностью реплик по типу "вопрос - ответ"; формы взаимодействия зависят от продвижения участников в осмыслении стоящей проблемы и складывающихся отношений. Так, согласно полученным данным, конфронтация собеседников вызывает переход от оценочных высказываний и концептуализации поступившего сообщения к обмену информацией, привлечению дополнительных фактических сведений. Это позволяет достичь определенного уровня консолидации и открывает возможность более глубокого и пристрастного обсуждения. Вместе с тем, поскольку рамки, в которые попадает содержательный план разговора, оказываются более или менее узкими, это, в свою очередь, определяет возможности дальнейшего развертывания дискурса.

По результатам анализа, реплики говорящих объединяет и регулирует включенность в общий ход разговора, и это касается как проблемной линии обсуждения, так и формирующихся отношений. Предложенный подход дополняет другие исследования дискурс-анализа, которые, как отмечалось, ориентированы главным образом на изучение отдельных интеракций (*conversation analysis*) и нередко ограничиваются выявлением формальных оснований согласования реплик (например, *британская школа* [16, 26 и др.]).

Полученные результаты показательны также в контексте исследования решения мыслительных задач в условиях диалога, осуществленного в работе А.В.Брушлинского и В.А.Поликарпова. Основываясь на данных лабораторного эксперимента, авторы приходят к выводу, что конкретные формы взаимодействия зависят "от сближения или расхождения аналитико-синтетических процессов индивидов в ходе решения общей задачи", диалог

подчиняется познанию [2. С.125]. Наше исследование, как представляется, позволяет дополнить это заключение. Оно показывает, что в естественном разговоре формы взаимодействия во многом зависят от складывающихся отношений: выражая свою точку зрения по обсуждаемой теме, соотнося ее с мнениями других, коммуниканты вступают в определенные отношения, и эти отношения становятся одним из факторов, определяющих характер дальнейших интеракций. Не только познавательная деятельность, но и отношения между людьми влияют на ход разговора и выступают в роли движущей силы его развития.

Показано также, что предложенный подход к дискурсу позволяет характеризовать индивидуальный вклад участников в организацию разговора. По соотношению квалифицируемых видов активности возможно описание поведения коммуникантов в разговоре, характеристика их особенностей как собеседников.

## *2. Стереотипы вербального взаимодействия*

Важным аспектом изучения взаимодействия партнеров в разговоре является, как отмечалось, выявление интерактивных стереотипов, составляющих определенную линию поведения, тактику или стиль общения. Эта проблематика непосредственно связана с предыдущим исследованием, обнаружившим своеобразие роли собеседников в организации разговора. Однако если основываться на анализе образцов коммуникативной практики (конкретных диа- и полилогах), для описания устойчивых паттернов разговорного поведения коммуникантов требуется огромный материал. К тому же, хотя подобный подход хорошо зарекомендовал себя при изучении отдельных интерактивных приемов [17, 23, 25 и др.], его возможности в моделировании общей линии разговорного поведения довольно ограничены. Проблемы остаются как в понимании организации дискурса, так и в том, чтобы характеризовать специфику действий участников.

Для выявления стереотипов ведения разговора и квалификации индивидуальных особенностей собеседников нами разработана техника речевого анкетирования. Идея подхода состояла в том, чтобы получить данные о типовых формах поведения в разговоре с помощью опроса лиц, постоянно в разных ситуациях общающихся между собой.

Методика речевого анкетирования основана на объемном перечне переменных разговорного поведения; анкетировании как способе их характеристики; использовании аппарата логики

предикатов и логического программирования для анализа и структурирования данных. В анкете около 30 вопросов, набор как правило не альтернативных ответов. Это содержание охватывает 37 характеризуемых переменных - элементарных, принимающих лишь два возможных значения ("истинно" либо "ложно") утверждений о субъекте. Перечень переменных иллюстрирует рис. 2.

С использованием аппарата логического программирования матрица анкетных данных описывается совокупностью моделей - непротиворечивых, объединенных логическими связками и образующих целостное высказывание утверждений. Генерация и отбор моделей обеспечены специальной компьютерной программой, разработанной в сотрудничестве с математиком А.П.Поповым. Синтезированные модели подвергаются психологической интерпретации: структурные параметры модели соотносятся паттернам реализуемого поведения.

Таким путем на материале анкетирования 20 постоянно контактирующих друг с другом лиц, ответивших на вопросы анкеты в отношении каждого из остальных 19 участников (всего свыше 170 анкет), получено 9 содержательно различных экспериментальных моделей. В порядке снижения общей активности репрезентируемого поведения они образуют последовательный ряд: от максимально активных стереотипов лидерского типа, до представляющих полный простор инициативе собеседников пассивных стратегий.

Представление о характере моделей позволяет составить рис. 2. Можно видеть, что каждую модель отличает своеобразное сочетание переменных, взятых в определенном значении. Так, модель 1 представляет собой 18-компонентную формулу, состоящую из объединенных связкой "и" (конъюнкция) утверждений о субъекте: *он настойчиво ставит свою тему, не ждет, когда для этого представится случай; если обсуждаемая тема неинтересна, не отмалчивается, не поддерживает разговор нехотя; желая вставить реплику, не ждет предоставления слова и т.д.* Модель описывает инициативную независимую стратегию ведения разговора, для которой значима спецификация всех анализируемых блоков переменных - начиная от способа постановки темы, до позиции в обсуждении и результирующих эффектов.

Сопоставление с другими моделями позволяет интерпретировать модель 1 как стереотип поведения лидера. Подтверждением этой и других интерпретаций служат данные

дополнительной серии: респондентов просили ответить на вопросы анкеты, охарактеризовав типичное поведение лидера и ряд других стереотипов. Согласно полученным данным, рассматриваемая модель дает высокую вероятность описания соответствующих экспертных характеристик.

Рассмотрим для сравнения еще один стереотип. Противоположностью модели 1 выступает модель 9, которая не предполагает какой-либо содержательной или поведенческой инициативы, предоставляет полный простор действиям собеседников. Согласно этой модели, *коммуникант не ловит паузу, чтобы включиться в разговор; если его перебивают, не противится этому, не ищет возможности заговорить; упрек "не перебивай" не адресуется ему даже изредка; он предпочитает роль слушающего, не роль говорящего и пр.* Ориентация на слушание достигает здесь своего апогея. Даже предыдущая модель (модель 8), не говоря об остальных, предполагает в некоторых своих констатациях определенную активность коммуниканта, например, при специальном предоставлении ему слова. В модели 9, репрезентирующей стереотип пассивного, молчаливого слушания, неконкурентное и в некоторых проявлениях партнер-зависимое поведение оборачивается молчанием.

Помимо описания моделей и обоснования их интерпретации, осуществлено сопоставление выявленных стереотипов и анализ тех изменений, которые претерпевают основные исследуемые паттерны по мере снижения активности поведения и перехода от лидерских к партнер-ориентированным стратегиям. Показано, к примеру, что с уменьшением активности силовые приемы включения в коммуникацию, отстаивания своих позиций при перебивании переходят в уступчивость, выжидание или отстраненность. Уменьшение активности сопровождается также отказом от оппонирующей позиции в диалоге, менее выраженной и существенной становится направленность реплик. Результирующие социальные эффекты более диалектичны. Наиболее инициативные стратегии не обеспечивают сколь-нибудь однозначной позитивной реакции окружающих. Менее активные варианты (модели 4, 5) более приемлемы, однако, возможности их реализации во многом зависят от социального контекста. Наименее активное поведение, не обеспечивая поддержки и одобрения, всецело зависит от реакции окружающих.

Моделирование типовых способов разговорного поведения мы считаем самостоятельным итогом работы. Описаны варианты общей линии ведения разговора, что при анализе отдельных образцов дискурса представляется достаточно затруднительным.

Вместе с тем, выявленные типовые модели составили основу другого проведенного исследования - характеристики поведения конкретных коммуникантов.

Рассмотрению индивидуальных особенностей коммуникантов послужило анкетирование 15 членов группы, занятой научной работой. Каждый респондент ответил на вопросы анкеты, охарактеризовав 14 остальных участников опроса. Индивидуальные матрицы данных тестировались по набору типовых моделей. Поведение характеризовалось на основе одной – отчетливо преобладающей, либо нескольких моделей (путем интерпретации их совокупности).

По материалам исследования, 4-х коммуникантов отличает активная эгоцентрическая линия поведения – их манера ведения разговора наиболее адекватно характеризуется двумя моделями “Лидер” и “Жесткий лидер” (рис. 3а). Четверо других членов группы обнаружили склонность к активному, но в большей мере считающемуся с партнерами ведению разговора (рис. 3в). Здесь модель “Лидер” выступает в одном ряду с моделью “Светский человек”. В комбинации с рядом других стереотипов – это не ориентированная на первенство, более спокойная и обходительная линия поведения. В следующей подгруппе коммуникантов лидерские и вообще эгоцентрические тенденции уступают место ориентации на партнеров (рис. 3с). На первый план выходят модели “Светский человек”, “Активный слушающий”, зачастую “Инициативный слушающий”, иногда “Поддакивающий”. Варианты пассивного, в некоторых реакциях партнер-зависимого поведения остальных членов группы репрезентируют главным образом различные сочетания моделей “Пассивный, малоговорящий” и “Неуверенный, неинициативный” (рис. 3д).

Как свидетельствуют полученные данные, индивидуальные характеристики могут быть и более детальными. Конкретизация баланса различных моделей обеспечивает выявление широкого спектра индивидуальных вариантов разговорного поведения. Важно отметить, что проведенное год спустя повторное анкетирование большей части состава группы дало результаты, близкие к первоначальным. Индивидуальные “профили” разговорного поведения сохраняют тот же характер. В то же



время, обнаруживается общая тенденция некоторого сдвига поведения к более активным стереотипам.

Методика анкетирования позволяет получить достаточно общие, целостные и, одновременно, конкретные характеристики индивидуальных особенностей ведения разговора, что немаловажно в консультативной и коррекционной работе. Вместе с тем характеризуется определенный коммуникативный контекст - та сфера действительности, к которой рассматриваемые материалы относятся.

В плане выявления своеобразия разговорной практики в разных областях жизни осуществлено сопоставление данных, касающихся научной группы, с результатами другого проведенного исследования, которое было направлено на анализ разговорного общения российских предпринимателей.

По данным 75 проанализированных анкет, в сфере малого бизнеса отчетливо преобладают наиболее активные разговорные стереотипы. У коммерсантов наиболее выражены стереотип жесткого доминантного поведения (модель 2), модель 1 - "Лидер", а также стереотип "Болтун" (модель 3). В сравнении с охарактеризованной выше научной группой здесь, можно сказать, представлена лишь одна первая подгруппа (ср. рис.3). Хотя подобный сдвиг поведения, казалось бы, вполне соответствует социальному контексту, избранная линия ведения разговора не может быть признана оптимальной. По данным исследования, она зачастую идет в ущерб аргументации, конструктивному согласованию позиций деловых партнеров.

### *3. Интенциональные основания речевого взаимодействия*

Если подходы, представленные в разделах 1 и 2, уже основательно проработаны и описаны [6, 7, 9], то третий подход к изучению речевого взаимодействия коммуникантов пока что в самом начале. Этот подход может быть назван интен-анализом интеракции. Идея состоит в том, чтобы подойти к пониманию механизмов взаимодействия с позиций развиваемых представлений об интенциях как психологической основе вербальной коммуникации [8, 10, 13 и др.].

Интенции, рассматриваемые нами в широком смысле как предметные направленности субъекта, образуют основу и глубинное содержание речи, которое непосредственно связано с целями деятельности и видением мира субъектом, его желаниями, нуждами, установками. Роль речи не сводится к выражению отдельных осознаваемых намерений («Я требую...»). Как показало

исследование интенций на модели предвыборной кампании кандидатов в президенты России, интенциональная структура дискурса представляет собой иерархически организованную систему; ее постоянной компонентой в норме выступает направленность субъекта на адресата [10].

Выражение и распознавание интенций является, очевидно, важнейшей предпосылкой речевого взаимодействия: координации совершаемых действий, взаимопонимания, достижения целей говорящих. Изучение интенционального аспекта интеракции позволяет уяснить движущие силы разговора, его действительную значимость для участников. Можно полагать, что в условиях непосредственного общения интенциональное состояние собеседников в существенных чертах определяет направленность на партнера и текущую коммуникацию. При этом наряду с интенциями, возникающими по ходу взаимодействия (ответить, уточнить, подтвердить), движение разговора обуславливают и более общие устремления, формирующиеся за рамками диалога в связи с практической деятельностью коммуникантов. Требовалось провести интенмент-анализ диалогов, описав их интенциональную структуру, роль адекватного, напротив, неверного (неполного) истолкования интенций в развитии разговора.

С использованием методических наработок интенмент-анализа [10, 13 и др.], а также существующих представлений о типовых схемах течения разговора [19, 20] исследование осуществлено под нашим руководством О.Медведевой (студенткой-дипломницей Психологического института ГУГН). Материалом послужили 30 аутентичных диалогов, записанных методом «скрытого магнитофона» в условиях непринужденного бытового общения.

Диалоги записывались на пленку и затем стенографировались по специальной системе, учитывающей наложение реплик, паузы, другие особенности устной формы [14]. На основе анализа объектов обсуждения и приписываемых им характеристик на 1-ом этапе исследования выявлялись основные интенции и интенциональные структуры, характерные для рассматриваемой ситуации. Развернутое пошаговое описание диалогов опиралось на квалификацию функциональной направленности сопряженных реплик (2-ой этап). Результаты подвергались экспертной оценке.

Как показывает анализ, в диалогах при всем разнообразии их тематики выделяются три основных референциальных объекта: партнеры коммуникации (условно «ПК1» и «ПК2») и «действительность» - явление или предмет, о котором идет разговор. Обращаясь друг к другу, партнеры атрибутируют этим

объектам определенные характеристики, обнаруживающие интенции обсуждения.

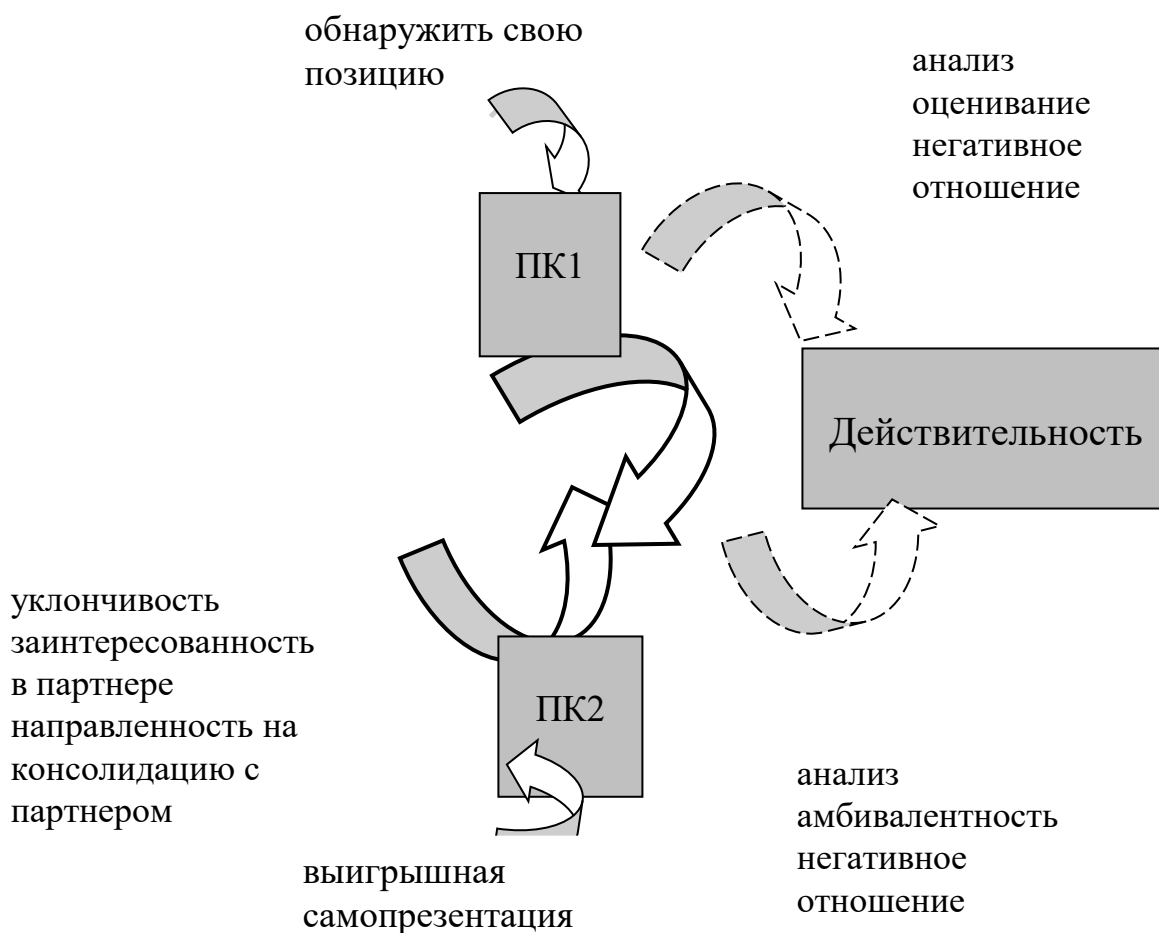


Рисунок 4. Схема интенциональной структуры диалога. Пояснения в тексте.

На рисунке 4 приведена схема интенциональной структуры одного из проанализированных диалогов. Можно видеть, что основу интенциональной организации разговора формируют: направленность участников на себя, интенциональная направленность на собеседника и направленность на окружающую действительность (показано стрелками). Эти типовые интенциональные направленности представлены совокупностью конкретных интенций, специфичных для каждого диалога (выразить позицию, спровоцировать и т.п.). По соотношению типовых направленностей выделяются диалоги информационного характера, в которых наиболее выраженной является направленность участников на действительность, и диалоги

фатические, где превалирует интенциональная направленность на собеседника (как в диалоге на рис. 4). Третий случай – преимущественная направленность говорящих на себя - в рассматриваемых материалах не обнаружен. Обычны, однако, диалоги смешанного плана, в которых представлены варианты разной доминирующей направленности собеседников (к примеру, интенциональное состояние одного определяет, главным образом, направленность на себя, другого – на партнера общения). Следует отметить, что видоизменение типовой интенциональной структуры в конкретных диалогах может быть связано не только с соотношением основных интенциональных направленностей и наполняющими их интенциями. Нередко компонент, обозначаемый нами как «действительность», так или иначе структурируется, в частности, выделяется особый референциальный объект («противник» говорящего, виновник происходящих событий), на котором сосредоточены интенции отрицательного характера (обвинение, угроза и пр.).

В целом, по результатам первого этапа анализа, диалоги имеют характерную интенциональную структуру. Существенную роль в этой структуре играет направленность на собеседника, сообщающая остальным интенциям соотнесенное с адресатом «диалогическое» выражение. Закономерен вопрос, как модифицируется интенциональный подтекст по ходу разговора, в связи с текущими действиями участников? Обращаясь к процессуальному аспекту взаимодействия, мы провели на втором этапе пошаговый интент-анализ диалогов: ход диалога моделировался как последовательность реплик участников, имеющих определенную интенциональную направленность.

Материалы, касающиеся одного из проанализированных диалогов, иллюстрирует рисунок 5.<sup>1</sup> Сопоставление интенциональных паттернов, репрезентируемых в последовательности реплик, показывает, что интенции собеседников определенным образом скоординированы. Не только стремления вступить в разговор, уточнить информацию, другие «простые» эксплицитно выражаемые интенции актуализируют сопряженные с ними устремления партнера (реплики 1-4 и др.), скрытая направленность на провоцирование, выяснение отношений также отреагируется, вызывая уклончивость, встречное провоцирование, стремление представить себя в выигрышном свете (реплики 5-8, 11-12). Собеседники улавливают

---

<sup>1</sup> На рисунках 4 и 5 представлены данные, относящиеся к одному и тому же диалогу на тему «измена».

интенциональный подтекст, в том числе вуалируемые интенции, хотя в диалоге это может проявляться опосредовано и далеко не сразу (как в репликах 6-12 в связи с направленностью первого партнера на выяснение отношений). Соответственно, и интенциональное состояние говорящих нередко имеет устойчивый характер, обуславливая характер взаимодействия на протяжении целого фрагмента (что, к сожалению, не удастся отразить на схеме).

15	выражение согласия, направленность на консолидацию с партнером и завершение разговора	
14		оценка, выражение позиции
13	коррекция неверного понимания	
12		искажение позиции партнера, стремление его спровоцировать
11	информирование, косвенно выражение позиции, стремление спровоцировать собеседника	
10		разъяснение, стремление настоять на своем
9	оценивание, демонстрация недоверия	
8		анализ, оценка, направленность на позитивную самопрезентацию, консолидацию с партнером
7	стремление настоять на своем, побуждение партнера высказаться	
6		уклонение
5	выяснение позиции партнера и косвенно отношений с ним	
4		направленность на поддержание разговора, «поглаживание» партнера
3	информирование	
2		направленность на контакт, уточнение информации
1	направленность на установление контакта, побуждение собеседника вступить в разговор, информирование	

ПК1

ПК2

Рисунок 5. Интенциональные паттерны собеседников в процессе разговора.

Отображена последовательность реплик участников – ПК1 и ПК2.. Линия развертывания обсуждения обозначена стрелками. В левом поле рисунка - порядковый номер реплики.

Специального рассмотрения заслуживают случаи искаженного или неверного истолкования интенций. Как показывает анализ, такие случаи обычно эксплицитно или имплицитно отмечаются собеседником, вызывая корректирующие реплики (рис.5, реплика 13), паузы, иногда сбои в развитии разговора. Примечательно, что само явление непонимания интенций партнера может иметь различную природу. Наряду с добросовестным заблуждением, когда коммуникант (в силу неоднозначности выражения) не прочитывает или, напротив, домысливает интенциональный подтекст, возможны варианты так называемого «коммуникативного саботажа», которые связаны со стремлением настоять на своем, задеть или обидеть собеседника и т.п. [3, 5, 12]. Подобное «непонимание» обнаруживается и в рассматриваемом диалоге. Здесь оно отражает нежелание дать прямой ответ, в конечном счете, направленность на встречное провоцирование (рис.5, реплики 11-13).

В целом проведенное исследование позволяет заключить: выражение и распознавание интенций является важной составляющей речевого взаимодействия. Передача интенций служит необходимой основой взаимопонимания, координации действий, достижения целей говорящих. Помимо устремлений, формирующихся за рамками диалога, движение разговора обуславливают интенции, возникающие по ходу взаимодействия в связи с поступающими репликами собеседника. Направленность на партнера и текущую коммуникацию в существенных чертах определяет интенциональное состояние собеседников. В общем случае типовая интенциональная структура диалога включает: направленность участников на себя, интенциональную направленность на собеседника и направленность на окружающую действительность. В конкретных диалогах названные типовые компоненты имеют различную соотносительную выраженность и своеобразное интенциональное наполнение.

Осуществленное исследование позволяет продвинуться в разработке интенциональной модели речевого взаимодействия, которая будет служить, как можно надеяться, не только научным, но и практическим задачам консультативной и коррекционной работы.

Мы связываем перспективы этого направления с разработкой тонких приемов интен-анализа, позволяющих исследовать роль скрытых и вуалируемых интенций, а также интенций, неосознаваемых говорящими.

Необходимым представляется и продолжение исследований на основе ранее разработанных подходов. В первую очередь это касается моделирования речевого взаимодействия партнеров, реализующих тот или иной характерный способ ведения разговора.

## Литература

1. *Брушлинский А.В.* Проблемы психологии субъекта. М., 1994.
2. *Брушлинский А.В., Поликарпов В.А.* Мышление и общение. Минск. 1990.
3. *Бычихина О.В.* Интерпретационная деятельность участников коммуникации. / Проблемы интерпретационной лингвистики: автор - текст – адресат. Новосибирск, 2001. С.159-166.
4. *Ломов Б.Ф.* Методологические и теоретические проблемы психологии. М., 1984.
5. *Николаева Т.М.* О принципе «некооперации» и/или о категориях социолингвистического воздействия / Логический анализ языка. Противоречивость и аномальность текста. М., 1990. С. 220-232.
6. *Павлова Н.Д.* Коммуникативная семантика речи // Психол. журн.2. 1991.
7. *Павлова Н.Д.* Системный подход в исследованиях вербальной коммуникации // Труды Института психологии РАН. М., 1997. 72-78.
8. *Павлова Н.Д.* Интен-анализ телеинтервью // Языковое сознание: формирование и функционирование. М., 1998. С.87-100.
9. *Павлова Н.Д.* Коммуникативная функция речи: интенциональная и интерактивная составляющие // Диссер. д.псх.н. М., ИП РАН, 2000.
10. *Павлова Н.Д.* Предвыборные интенции в речи политиков / Психологические исследования дискурса. М.,2002. С. 78-97.
11. *Поттер Дж.* Дискурс-анализ как метод исследования естественно протекающей речи // Иностранная психология. 1998. 10. 36-45.
12. *Суховой Е.А.* Лексические проявления принципа «некооперации» в газетных текстах переписки с читателем. / Проблемы интерпретации в лингвистике и литературоведении. Т.1. Новосибирск, 2002. С.144-148.

13. Ушакова Т.Н., Павлова Н.Д., Алексеев К.И., Латынов В.В. Слово в действии. Интент-анализ политического дискурса. СПб. 2000.
14. Atkinson J.M., Heritage J.C. Structures of Social Actions: Studies in Conversation Analysis: Cambridge, 1984.
15. Beun R.J. Mental state recognition and communicative effects // Journal of Pragmatics, 1994. 21. 191-214.
16. Coulthard M. (ed.) Advances in spoken discourse analysis. London/N.Y., 1992.
17. Drew P., Heritage J.(eds.) *Talk at work*. Cambridge, 1992.
18. Fisher B.A. The Functions of Human Communication in the Formation, Maintenance and Performance of Small Groups / Handbook of Rhetorical and Communication Theory. Boston, 1984, 622-59.
19. Franke W. Elementare Dialogstrukturen. Tübingen, 1990.
20. Fritz G. Comprehensibility and the basic structures of dialogue. / Stati S., Weigand E., Hundsnurscher F. (eds.)/ Dialoganalyse 111. Tübingen, 1991. 3-24.
21. Littlejohn S.W. Theories of Human Communication. Belmont, California, 1989.
22. Poole M.S., Seibold D.R., McPhee R.D. Group Decision-Making as a Structural Process // Quarterly Journal of Speech. 71, 1985, 74-102.
23. Psathas G. Conversation Analysis: The study of talk-in-interaction. London, 1995.
24. Sacks H., Schegloff E.A., Jefferson G. A simplest systematics for the organization of turn-taking in conversation // Language, 50, 696-735, 1974.
25. Schegloff E.A. Repair after next turn: The last structurally provided defense of intersubjectivity in conversation // American Journal of Sociology 97, 1295-1345, 1992.
26. Sinclair J.McH., Coulthard M. Towards an analysis of discourse. The English used by teachers and pupils. L., 1975.