



РЕАЛИЗАЦИЯ ОТНОШЕНИЙ ДОМИНИРОВАНИЯ-ПОДЧИНЕНИЯ МЕЖДУ ЧЛЕНАМИ СЕМЬИ В ПОВСЕДНЕВНОМ ДИСКУРСЕ

ГРЕБЕНЩИКОВА Т. А., Государственный академический университет гуманитарных наук, Москва
ЗАЧЕСОВА И. А., Институт психологии РАН, Москва

Данное исследование обращено к изучению интенциональной структуры дискурса повседневного общения между членами семьи. В качестве условия, влияющего на развитие диалога, рассматривались базовые отношения собеседников по типу доминирования-подчинения. Для определения типа отношений, формирующихся по ходу коммуникации, использовались интент-анализ и методика Миллара-Роджерс.

Ключевые слова: интенциональный паттерн, интенциональная структура диалога, «истинное» доминирование, стремление к доминированию.

Введение

Дискурс, или погруженный в коммуникацию текст, является сложным коммуникативным явлением, включающим ситуационные, социальные, психологические факторы, определяющие его содержание и понимание собеседниками (Поттер, 1998; Серль, 1987; Ушакова и др., 1995; Ушакова и др., 2000; Павлова, 2002, 2005; Зачесова, 2002, 2007; Шустова, 2002 и др.). Настоящее исследование обращено к комплексному изучению повседневного семейного дискурса, который считается базовой формой речевого общения (Китайгородская, Розанова, 2005; Павлова, 1996). На первом этапе была предпринята попытка описать интенциональное пространство повседневного семейного дискурса на основе выражаемых собеседниками в диалоге позиций доминирования-подчинения. Вторая часть работы обращена к проверке на эмпирическом материале связи ранее сложившихся межличностных отношений собеседников, которые мы будем называть фоновыми, и интенциональной структуры семейного диалога. Для квалификации интенций, репрезентированных в репликах диалога, применяется интент-анализ, для определения отношений доминирования-подчинения, развивающихся в диалоге, – методика Миллара-Роджерс, апробированная в исследовании политических телевизионных дискурсов (Ушакова и др., 1995).

Интенции, т. е. предметные направленности субъекта, образуют основу и глубинное психологическое содержание речи, которое непосредственно связано с целями деятельности и «видением мира» субъектом, его желаниями, нуждами, установками. Понимание говорящего во многом определяется восприятием именно интенционального аспекта речи (Павлова, 2002; Зачесова, 2002).

Диалог в семье служит обеспечению ее базовых функций: организации внутрисемейной жизни и удовлетворению потребности человека в общении с близкими людьми, что и подтверждается интенциональным подтекстом семейного диалога, связанным с решением повседневных проблем и поддержанием отношений (Зачесова, 2002, 2007). Наиболее часто в семейном диалоге встречаются так называемые фатические интенции (поболтать-поддержать разговор, поинтересоваться-пояснить), когда собеседников объединяет взаимный интерес друг к другу в «общении ради самого общения». Имен-



но они представляют собой основной фон бытового семейного диалога, при помощи которого происходит развитие взаимоотношений собеседников (Зачесова, Гребенщикова, 2007).

В повседневном семейном диалоге, обсуждая различные проблемы, высказывая свое мнение, собеседники вступают друг с другом в определенные отношения (Занадворова, 2001; Зачесова, 2002). В конечном итоге, как отмечал Б. Ф. Ломов, результат общения – это отношения с другим человеком, с другими людьми (Ломов, 2004). Формируясь и развиваясь в общении, взаимоотношения людей, в свою очередь, являются одним из условий, определяющих характер и ход коммуникации: от того, как они складываются, зависят структура диалога, используемые средства, дистанция по отношению к собеседнику, да и само желание вести разговор с тем или иным партнером (ван Дейк, 1989; Горелов, Седов, 2004; Зачесова, 2002; Павлова, 1996). Настоящая работа направлена на сопоставление представлений собеседников о характере своих взаимоотношений и отношений, формирующихся между ними в интенциональном подтексте диалога.

Анализируя семейные отношения, В. Н. Дружинин отмечает, что в семье в первую очередь реализуются отношения власти – доминирование-подчинение. Как правило, с доминированием связывают принятие социальной ответственности, импровизационную активность и инициацию действий (Дружинин, 2000). Опираясь на эти положения, мы проанализировали семейные диалоги с учетом влияния на их организацию отношений доминирования-подчинения.

Теоретическая значимость: изучение взаимосвязи межличностных отношений с выражаемыми в диалоге интенциями коммуникантов и характером интеракций позволяет получить новые данные для уяснения сложной интенциональной обусловленности дискурса, понимания механизмов общения.

Практическая значимость: поскольку в обыденной ситуации отношения, как правило, не рефлексированы собеседниками, обращение к анализу их проявления в дискурсе перспективно в плане получения знаний о человеке, его представлениях о действительности и собеседнике, что активно используется в практике психотерапии и психологического консультирования.

Новизна исследования состоит в рассмотрении аспекта взаимоотношений собеседников в структуре повседневного семейного дискурса и оригинальном сочетании методов качественного и количественного анализа (интент-анализ, методика Миллара-Роджерс и статистические критерии оценки).

Актуальность исследования связана с тем, что до последнего времени не только интенциональные основания дискурса, но и процессы его формирования наряду со структурно-функциональными особенностями остаются малоизученными (Павлова и др., 2005). Вместе с тем, именно с изучением речи в коммуникации связаны возможности изучения «картины мира» субъекта, его интенций, установок, состояний. Обращение к исследованию базовой формы вербальной коммуникации – семейного повседневного дискурса – позволяет получить новые данные, касающиеся использования речи в естественных, жизненных ситуациях и во взаимодействии людей.

Объектом первой части исследования является семейный дискурс (83 диалога), предметом являются интенции, реализуемые собеседниками в диалоге с доминирующей или подчиненной позиции. Объектом второй части исследования служат коммуниканты, члены семей (20 пар), а предметом – базовые отношения собеседников, реализуемые



в интенциональном пространстве диалога. Данное исследование продолжает опубликованную в 2007 году работу на увеличенном объеме эмпирического материала (Зачесова, Гребенщикова, 2007).

Цель настоящего исследования: описание интенционального пространства семейного бытового дискурса и выявление соответствия между выражаемыми в нем интенциями и сложившимися ранее взаимоотношениями собеседников.

Задачи исследования:

1. Определение характера взаимоотношений собеседников, складывающихся в коммуникации на основе сопоставления интенциональных характеристик парных реплик и анализа согласования выражаемых в них интенций.

2. Определение соотношений оценок собеседниками собственных отношений с преобладающим типом взаимоотношений, реализуемых по ходу диалога.

Методика и участники исследования

Участники исследования – семьи, члены которых имеют или получают высшее образование, в ситуации непринужденного повседневного общения. Материалы диалогов собраны методом «скрытого диктофона» с согласия участников. Им предлагалось записать в домашних условиях диалог с членами своей семьи в удобное время общей продолжительностью 20–30 минут. Остановка записи производилась тогда, когда, по мнению участников исследования, диалог был завершен. Имена всех участников закодированы в соответствии с условиями анонимности.

Всего было составлено 20 пар участников, индексы доминирования и подчинения подсчитывались для каждого из 40. Было обработано 83 диалога, или около 8 часов записи. Для каждой пары собеседников была выравнена продолжительность диалога по времени. Материалы диалогов представлялись в письменном варианте с учетом пауз, интонационных выделений и других особенностей устной речи. Квалификация интенций происходила в результате согласования экспертных оценок в соответствии с процедурой интен-анализа (Слово в действии..., 2000). В экспертную группу входили И. А. Зачесова, Л. А. Шустова, Т. А. Кубрак, Т. А. Гребенщикова.

Исследование проходило в два этапа:

Первый этап – интен-анализ диалогов и кодирование их транскриптов по методике Миллара-Роджерс.

Второй этап – определение выраженности степени доминирования и подчинения в диалогах, а также соответствия между фоновыми сложившимися отношениями (по собственной оценке участников эксперимента) и отношениями, складывающимися в коммуникации, для каждого коммуниканта на основе сопоставления выявленных ранее парных интенций и методики Миллара-Роджерс.

Методика Миллара-Роджерс предполагает наличие трех позиций коммуниканта В по отношению к утверждению коммуниканта А:

- подчиненная, т. е. следование требованиям, инициациям собеседника; это так называемые «one-down» реплики (условно ↓);
- противоположная, противодействующая, со стремлением взять под свой контроль собеседника – предписания, инициации и т. п. («one-up», ↑);
- нейтральная, не претендующая на установление контроля над собеседником, но и не допускающая его в отношении собственного поведения («one-across», →).



Пара интенций, выраженных собеседниками в последовательных репликах с подчиненной, доминирующей или нейтральной позиций, образует соответствующий интенциональный паттерн. Для каждого коммуниканта по реализованным с его участием интенциональным паттернам вычислялись следующие показатели:

- частота «истинного» доминирования D_1 – стремление занять доминирующую позицию одного собеседника соответствует подчиненной позиции другого (количество интенциональных паттернов, условно обозначенных $\uparrow\downarrow$);

- частота «стремления к доминированию» D_2 – фиксируются все случаи, когда собеседник стремится занять доминирующую позицию (количество всех \uparrow -интенций, реализованных данным коммуникантом).

Для сравнения отношений собеседников в парах будут определены соответствующие индексы:

- d_1 (равен отношению D_1 к сумме паттернов $\uparrow\downarrow$, $\uparrow\uparrow$, $\uparrow\rightarrow$, когда доминирующая позиция одного собеседника встречала различные ответы его партнера);

- d_2 (равен отношению D_2 к числу всех интенциональных паттернов, реализованных с участием данного собеседника).

В случаях «истинного» доминирования, если коммуникант А в паре доминирует с определенной частотой, то В, соответственно, с такой же частотой ему подчиняется. Тогда выраженность подчинения S коммуниканта будет отражать случаи, когда он подчинялся в ответ на стремление своего собеседника занять доминирующую позицию в диалоге. Таким образом, справедливы следующие равенства: $s(B) = d_1(A)$ и $s(A) = d_1(B)$, и, следовательно, индексы подчинения не требуют отдельного подсчета, однако позволяют сделать обоснованные выводы: если между $d_1(A)$ и $d_1(B)$ существуют различия, то между $s(A)$ и $s(B)$ также существуют различия.

Частота доминирования D_2 и соответствующий индекс рассматривались дополнительно для более полного описания реализуемых в диалоге отношений.

Для самостоятельной оценки своих взаимоотношений в паре участникам исследования было предложено заполнить бланк методики С. Е. Поддубного «Гравюра», которая содержит 18 символов – отношений между людьми (три класса символов соответствуют различным «позициям» участников коммуникативного взаимодействия – это доминирование, равенство, подчинение).

Исследовательская гипотеза: группы коммуникантов, определившие себя как доминирующих, подчиняющихся и выступающих на равных с партнером; различаются по выраженности доминирования и подчинения в общении.

Альтернативная гипотеза: группы коммуникантов, определившие себя как доминирующих, подчиняющихся и выступающих на равных с партнером, доминируют и подчиняются друг другу в диалоге в равной степени.

Для обработки данных использовалась компьютерная программа Statistica 6.0.

Результаты и их обсуждение

Уровни реализации отношений доминирования-подчинения в повседневном семейном дискурсе. Результаты анализа показали, что доминирующая позиция, проявляющаяся в диалоге, нередко сопряжена с побуждением выполнить (обсудить) что-либо. Указания, инструкции, выражение недовольства, упреки в адрес собеседника соответствуют жесткому доминированию одного из партнеров. Более мягкий вариант – это просьба, напоминание и пр.



Отстаивание, утверждение собственных позиций также демонстрируют тенденцию к доминированию. Собеседники стремятся настоять на своем, высказывают и аргументируют свое мнение, отвергают мнение собеседника, выражают сомнения в его обоснованности и пр.

Побуждение партнера к выполнению чего-либо в равной мере, как и отстаивание собственных позиций, может быть мотивировано сильной личной заинтересованностью коммуниканта, что обуславливает доминирующую линию поведения в разговоре. В этом случае очевидно, что направленность на партнера реализуется в стремлении воздействовать на него, направить разговор в русло своих интересов, подчинить этим интересам партнера. Возможен и другой вариант, когда доминирование в разговоре может быть следствием иных причин – иерархического неравенства, неравенства в уровне компетенции, ситуативного неравенства. Нередко доминирующая позиция одного из партнеров по общению приобретает покровительственный оттенок, что выражается в стремлении покритиковать собеседника, объяснить ему что-то, дать совет, проявить заботу и пр. Такое доминирование в общих чертах говорит о расположенности к собеседнику, о готовности включиться в обсуждение его проблем.

Стремление *привлечь внимание собеседника* также может быть сопряжено с доминированием в разговоре. В этом случае доминирующая позиция обычно не столь прямолинейна. Нельзя сказать, что инициатор разговора стремится подчинить себе партнера. Скорее он проявляет нацеленность на взаимодействие, стремится заинтересовать собеседника, вовлечь его в диалог. В этом случае характерны «инициирующие» интенции – завоевать внимание, вовлечь собеседника в обсуждение, внести предложение, способное заинтересовать партнера, и пр. В то же время коммуникант, для которого характерна доминирующая позиция, старается контролировать ход разговора, направлять его в соответствии со своими интересами, в случае необходимости пытается сменить тему.

Принятие предлагаемой темы обсуждения, согласие с мнением партнера, его указаниями, обещание выполнить что-либо, выражение благодарности и сочувствия, извинение или оправдание соотносятся с подчиненной позицией в отношениях между собеседниками в диалоге. *Жалоба, извинение, принятие вины, осуществляемое «подчиненным» собеседником*, служат, с одной стороны, защите его интересов, а с другой – поддержанию коммуникативного равновесия, добросердечных отношений.

Различные варианты отношений по линии доминирования-подчинения, складывающиеся в диалоге, реализуются собеседниками в соответствующих интенциональных паттернах. Встреченные в исследуемом материале паттерны с примерами реплик представлены в табл. 1 Приложения.

Соотношение фоновых (сложившихся) отношений и отношений, развивающихся в диалоге по линии доминирования-подчинения. Табл. 2 Приложения содержит данные об оценках собеседниками своих взаимоотношений, общие сведения о них (пол, возраст, вид родственных отношений), результаты количественного анализа интенциональных характеристик диалога и сопоставления индексов доминирования. В таблице опущены данные по индексу s (см. объяснения в предыдущем разделе). Достоверной связи между выраженностью доминирования, так же как и подчинения, с типом отношений не было обнаружено. Уровни D_1 , D_2 и S не соотносятся с тем, в какой группе находился коммуникант – доминирующих, выступающих на равных с партнером или подчиненных (медианный тест, во всех случаях $p > 0.05$). Таким образом, собеседники в одинаковой степени доминируют и подчи-



няются друг другу, вне связи с тем, как они оценивают свои отношения. По индексам доминирования d_1, d_2 , как и по индексу подчинения s , во всех 20 парах собеседников не было получено достоверных различий (угловое преобразование Фишера), т. е. в диалоге коммуниканты выступают на равных позициях.

Возможные причины отсутствия достоверных различий между индексами доминирования в парах. Отсутствие различий между собеседниками по индексам «истинного» доминирования, стремления к доминированию и подчинения может объясняться непринужденным характером самого общения в семье и непредсказуемостью развития разговора, когда реализуются условия для частой смены ролей: доминирующий – подчиненный. Так, проявление доминирующей позиции может быть связано с уровнем компетенции, когда один из членов семьи обладает большим опытом, знаниями и умениями в той или иной сфере деятельности. Психологическое преимущество одного из партнеров может возникнуть в результате ситуационной асимметричности. Например, если в ходе разговора один из собеседников обещал что-то другому, то последний вправе потребовать выполнения обещания. В диалогах-обсуждениях в ситуации спора коммуниканты отстаивают свою точку зрения попеременно и перевес в аргументации переходит от одного к другому (паттерн «симметричного доминирования»; см. табл. 1). Тип сложившихся, фоновых отношений по оси «доминирование-подчинение» не соотносится, таким образом, с тем, какие отношения складываются между коммуникантами в диалоге.

Реализация доминирования-подчинения в диалоге происходит на фоне решения повседневных проблем, когда участники добиваются друг от друга определенного поведения или стремятся изменить мнение своего партнера. Наряду с этим они заинтересованы друг в друге, оказывают поддержку, дают советы, выражают заботу и т.п., что характеризует участников исследования как членов семей, связанных добросердечными отношениями.

Выводы

Отношения доминирования-подчинения, складывающиеся по ходу диалога между собеседниками, реализуются в типах парных интенций, отражающих следующие позиции собеседников:

- «побуждение партнера к действию – согласие, обещание» (интенции указать, дать инструкцию, обсудить проблему – согласиться, принять, обещать и пр.);
- «отстаивание, утверждение собственной точки зрения в обсуждении – принятие, согласие с ней» (интенции настоять на своем – согласиться с мнением собеседника и пр.);
- «стремление привлечь внимание собеседника, инициирование разговора – поддержание, развитие диалога» (интенции поинтересоваться – пояснить и пр.);
- «демонстрирование более высокого положения по отношению к собеседнику – признание такого положения», что может быть следствием самых разных причин: иерархического неравенства, неравенства в уровне компетенции, стремления позаботиться о другом и т. п. (интенции дать совет, объяснить, выразить недовольство – принять, благодарить, оправдаться и пр.).

В диалоге собеседники в равной степени доминируют и подчиняются друг другу, что подтверждает непринужденность и ситуативную обусловленность повседневного семейного диалога. Тип сложившихся, фоновых отношений по линии доминирования-



подчинения не связан с типом отношений, складывающихся между собеседниками в интенциональном подтексте диалога. В ситуации семейного общения, когда порог вежливости снижен, коммуникативная неудача не столь страшна и собеседники заинтересованы друг в друге, осуществляются условия для частой смены их позиций в доминировании и подчинении.

Заключение

Данное исследование направлено на описание повседневного семейного диалога с учетом факторов его протекания. Целью работы было сопоставление взаимоотношений собеседников, развиваемых в диалоге, и фоновых, сложившихся ранее взаимоотношений в семье. Для описания отношений, развиваемых в диалоге по типу «доминирование-подчинение», были использованы интент-анализ и методика Миллара-Роджерс; для оценивания собеседниками в парах сложившихся между ними взаимоотношений аналогичной направленности – бланк методики С. Е. Поддубного «Гравюра». Результаты показали сложную обусловленность повседневного диалога, связанную с ситуативным неравенством собеседников. Коммуниканты в общении доминируют и подчиняются друг другу в равной степени, вне связи с тем, как они представляют свою роль во внутрисемейном общении. Отношения, реализуемые в диалоге в последовательности интенциональных паттернов, более подвижны, чем фоновые семейные взаимоотношения.

В целом полученные данные согласуются с результатами предыдущего исследования на увеличенном объеме эмпирического материала. Коммуниканты не превосходят друг друга по суммарной частоте интенций, выраженных с доминирующей, равно как и подчиненной, позиции. Программа дальнейших исследований в этой области связана с расширением круга изучаемых интерактивных, риторических, интенциональных характеристик повседневного дискурса, выявлением соотношения между его интенциональной организацией и параметрами коммуникативной ситуации.



Таблица 1. Типы интенциональных паттернов взаимоотношений в диалоге

Тип интенциональных паттернов	Варианты парных интенций	Примеры
Комплементарное подчинение	<p>Настоять на своем – согласиться; высказать мнение – принять, согласиться; дать указание – принять указание, согласиться, пообещать; напомнить – оправдаться, обещать, благодарить; дать совет – согласиться, принять, поблагодарить; намекнуть – согласиться; упрекнуть – извиниться, оправдаться; выразить недовольство – извиниться, оправдаться; попросить – согласиться, обещать; задать вопрос, поинтересоваться – дать ответ, пояснить; предложить действие – согласиться; побудить к действию, обсуждению – принять указание, тему</p>	<p>Л.: Почему ты приготовила сегодня один рассольник/ Разве им наешься// (выразить недовольство). К.: Я так старалась/ (оправдаться). С.: Ну а с тебя просто на еду/ поесть// (намекнуть). Ю.: С меня на еду / хорошо/ (согласиться, принять)</p>
Симметричное доминирование	<p>Настоять на своем – настоять на своем, критиковать; высказать мнение – возразить, корректировать мнение; указать – указать, отклонить, выразить недовольство; напомнить – напомнить; дать совет – отклонить; упрекнуть – упрекнуть; выразить недовольство – выразить недовольство; попросить – отказать; задать вопрос – задать встречный вопрос; поинтересоваться – отказать, сменить тему; предложить действие – отказать, отказать; критиковать – критиковать, возразить;</p>	<p>Б.: У тебя в ванной трубы такие/ причем тут люди// (критиковать). М.: Нет/ это не трубы/ это так кран включают// (возразить). М.: Давай мой посуду/ чтобы папа пришел/ было чисто// (указать). Н.: Я и с собакой погуляй/ я и посуду помой/ я и папе продиктуй// (выразить недовольство)</p>
Уход от линии «доминирование-подчинение»	<p>Высказать мнение – дать неясный ответ, пошутить, уточнить, проигнорировать; дать указание – дать неясный ответ, пошутить, уточнить, проигнорировать; напомнить – дать неясный ответ, пошутить, уточнить, проигнорировать; дать совет – дать неясный ответ, пошутить, уточнить, проигнорировать;</p>	<p>М.: Не знаю/ если делать до приезда Иры/ нужно на следующей неделе// (настоять на своем). Н.: Или заказать в переедаче «Магазин на диване» // (пошутить).</p>



	<p>упрекнуть, выразить недовольство – дать неясный ответ, пошутить, уточнить, проигнорировать;</p> <p>попросить – дать неясный ответ, пошутить, уточнить, проигнорировать;</p> <p>поинтересоваться – дать неясный ответ, пошутить, уточнить, проигнорировать;</p> <p>предложить обсуждение – дать неясный ответ, пошутить, уточнить, проигнорировать</p>	<p>К.: <i>Что было?//</i> (поинтересоваться).</p> <p>С.: <i>Всё было //</i> (дать неясный ответ)</p>
Комплементарное доминирование	<p>Извиниться – упрекнуть, сменить тему;</p> <p>оправдаться – обвинить, упрекнуть, сменить тему;</p> <p>пожаловаться – дать совет</p>	<p>Т.: <i>Сегодня был загруженный день в пять пар/ последней психофизику еще поставили/ там такая тетенька у нас/ слушать невозможно/ за ней успевать //</i> (пожаловаться).</p> <p>П.: <i>А ты диктофон бери с собой//</i> (дать совет)</p>
Симметричное подчинение	<p>Взять вину на себя, принести извинения – взять вину на себя</p> <p>пожаловаться – пожалеть, посочувствовать;</p> <p>взять вину на себя – взять вину на себя;</p> <p>признать правоту собеседника – признать правоту собеседника</p>	<p>П.: <i>Ой/ прости/ совсем забыл об этом //</i> (принести извинения).</p> <p>Т.: <i>Ну/ я сама виновата/ не предупредила/</i> (взять вину на себя)</p>
Нейтральная симметрия	<p>Поделиться впечатлениями – поддержать разговор;</p> <p>информировать – напомнить;</p> <p>пошутить – поддержать шутку;</p> <p>обосновать вопрос (пояснить) – задать уточняющий вопрос (уточнить)</p>	<p>Л.: <i>Ехала в метро видела стоит/ бабулька/ лет под семьдесят/ коса а-ля// Тимошенко//</i> (поболтать).</p> <p>А.: <i>А-а/ я думала/Ющенко</i> (поддержать разговор)</p>
Доминирование в ответ на нейтральную позицию	<p>Информировать, сообщить – напомнить;</p> <p>сообщить, поболтать – выразить недовольство</p>	<p>А.: <i>Я в прошлый раз приготовила «Фантазию»//</i> (сообщить).</p> <p>Б.: <i>Хоть бы нам с отцом приготовила // А то ты готовишь, когда нас дома нет</i> (упрекнуть)</p>

**Таблица 2.** Взаимоотношения собеседников и частота проявления доминирования и подчинения в диалоге

Name	age	sex	relation	D ₁	D ₂	S	p-lev1	p-lev2
1. AB/daughter	22	2	1	5	11	4	0,68	1
2. AC/gr.daughter	22	2	3	1	19	6	0,1	0,22
3. BA/father	47	1	3	4	11	5	0,68	1
4. CA/gr.mother	72	2	3	6	25	1	0,1	0,22
5. DE /husband	28	1	2	2	22	2	0,78	0,29
6. ED/wife	20	2	2	2	17	2	0,78	0,29
7. FG/wife	21	2	2	5	41	3	0,78	0,18
8. GF/husband	26	1	2	3	31	5	0,78	0,18
9. HI/daughter	21	2	2	2	11	2	0,89	0,82
10. IH/mother	43	2	3	2	12	2	0,89	0,82
11. JK/mother	54	2	3	1	5	4	0,22	0,53
12. JL/mother	54	2	3	4	7	3	0,56	0,39
13. KJ/daughter	17	2	1	4	7	1	0,22	0,53
14. KL/sister	17	2	1	2	7	5	0,57	0,17
15. LK/brother	26	1	2	5	12	2	0,57	0,17
16. LJ/son	26	1	2	3	10	4	0,56	0,39
17. MN/gr.daughter	23	2	2	1	16	3	0,2	0,45
18. NM/gr.mother	73	2	3	3	13	1	0,2	0,45
19. OP/sister	17	2	2	4	7	2	1	0,54
20. PO/brother	15	1	1	2	5	4	1	0,54
21. QR/husband	22	1	3	4	16	4	0,48	0,11
22. RQ/wife	22	2	2	4	24	4	0,48	0,11
23. ST/wife	21	2	2	3	10	2	0,4	0,41
24. TS/husband	25	1	2	2	13	3	0,4	0,41
25. UV/daughter	21	2	1	3	16	4	0,42	0,51
26. VU/mother	46	2	3	4	13	3	0,42	0,51
27. WX/mother	48	2	2	1	17	4	0,69	0,09
28. XW/daughter	17	2	1	4	10	1	0,69	0,09
29. WZ/wife	48	2	2	2	6	0	0,18	0,68
30. ZW/husband	49	1	2	0	5	2	0,18	0,68
31. ГД/daughter	18	2	3	5	21	5	0,22	1
32. ДГ/ mother	46	2	3	2	21	2	0,22	1



33. ИЛ/ daughter	18	2	2	3	23	4	0,81	0,61
34. ЛИ/ mother	64	2	3	4	26	3	0,81	0,61
35. ЧЦ/ gr.daughter	46	2	1	2	13	1	0,43	0,42
36. ЦЧ/ gr. mother	64	2	3	1	16	2	0,43	0,42
37. ФХ/ wife	46	2	2	3	9	0	0,39	0,2
38. ХФ/ husband	47	1	2	0	5	3	0,39	0,2
39. ЮЭ/ father	42	1	2	1	8	1	1	1
40. ЭЮ/ daughter	16	2	2	1	8	1	1	1

Примеч.: **Name** – коды имен; **age** – возраст участников; **sex** – пол (1 – мужской, 2 – женский); **relation** – собственная оценка отношений в паре (3 – доминирование; 2 – равенство; 1 – подчинение); **D₁** – количество случаев «истинного» доминирования по Миллеру-Роджерс; **D₂** – количество случаев стремления к доминированию по Миллеру-Роджерс; **S** – количество случаев подчинения. Одинаковые буквы в коде имен участников соответствуют принадлежности их одной паре, тип родственных отношений указан в строках имен (напр.: **husband** – муж, **wife** – жена; **mother** – мать, **daughter** – дочь), **p-lev1** и **p-lev2** – достоверность различий по индексам **d₁** и **d₂**.



Литература

- Горелов И. Н., Седов К. Ф. Основы психолингвистики. М.: Лабиринт, 2004.
- ван Дейк Т. А. Язык. Познание. Коммуникация: Перев. с англ. / Сост. В. В. Петрова. Под ред. В. И. Герасимова. М.: Прогресс, 1989.
- Дружинин В. Н. Психология семьи. Екатеринбург: Деловая книга, 2000.
- Занадворова А. В. Функционирование русского языка в малых социальных группах: Автореф. ... канд. дисс. М., 2001.
- Зачесова И. А. Интенциональные особенности речи в непринужденном общении // Психологические исследования дискурса. М.: Пер Сэ, 2002. С. 141–151.
- Зачесова И. А. Особенности взаимопонимания в семейном диалоге // Общение и познание / Под ред. В. А. Барабанщикова, Е. С. Самойленко. М.: ИП РАН, 2007.
- Зачесова И. А., Гребенщикова Т. А. Взаимоотношения собеседников в диалоге // Ситуационная и личностная детерминация дискурса / Под ред. Н. Д. Павловой, И. А. Зачесовой. М.: Изд. «Институт психологии РАН», 2007. С. 162–184.
- Китайгородская М. В., Розанова Н. Н. Речь москвичей. М.: Научный мир, 2005.
- Ломов Б. Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии. М., 2004.
- Павлова Н. Д. Современный диалог-анализ. Обзор зарубежных исследований // Иностранная психология. 1996. № 6. С. 62–68.
- Павлова Н. Д. Коммуникативная парадигма в психологии речи и психолингвистике // Психологические исследования дискурса. М.: Пер Сэ, 2002. С. 7–17.
- Павлова Н. Д. Предвыборные интенции в речи политиков // Психологические исследования дискурса. М.: Пер Сэ, 2002. С. 78–97.
- Павлова Н. Д. Подходы к анализу интерактивного аспекта дискурса // Проблемы психологии дискурса / Под ред. Н. Д. Павловой, И. А. Зачесовой. М.: ИП РАН, 2005. С. 9–27.
- Павлова Н. Д., Алмаев Н. А., Зачесова И. А., Латынов В. В., Шустова Л. А. Интен-анализ вербальной коммуникации. Подходы к анализу интерактивного аспекта дискурса // Проблемы психологии дискурса. М.: ИП РАН, 2005. С. 28–42.
- Поддубный С. Е. Графическая методика исследования взаимоотношений в малой группе («Гравюра») // Современная психология: состояние и перспективы исследований. Часть 5. М.: ИП РАН, 2002.
- Поттер Дж. Дискурс-анализ как метод изучения естественно протекающей речи // Иностранная психология. 1998. № 10. С. 36–45.
- Серль Дж. Природа интенциональных состояний // Философия. Логика. Язык. М., 1987. С. 96–126.
- Слово в действии. Интен-анализ политического дискурса / Под ред. Т. Н. Ушаковой, Н. Д. Павловой. СПб.: Алетейя, 2000.
- Ушакова Т. Н., Латынов В. В., Павлова А. А., Павлова Н. Д. Ведение политических дискуссий. Психологический анализ конфликтных выступлений. М.: Академия, 1995.
- Ушакова Т. Н., Павлова Н. Д., Алексеев К. И., Латынов В. В., Цецов В. А. Слово в действии. Интен-анализ политического дискурса. СПб.: Алетейя, 2000.
- Шустова Л. А. Понимание речи детей взрослыми в контексте проблем педагогического общения // Психологические исследования дискурса / Отв. ред. Н. Д. Павлова. М.: Пер Сэ, 2002. С. 151–166.
- Rogers-Millar L.E., Millar III F.E. Domineering and Dominance: a Transactional View // Human Communication Research. 1979. V. 5. № 3. P. 238–246.
- Rogers L.E., Millar F., Baevals J.B. Methods for Analyzing Marital Conflict Discourse: Implications of a Systems Approach // Family Process. 1985. V. 24. № 2. P. 175–187.

THE PURSUANCE OF DOMINANT-SUBMISSIVE RELATIONSHIPS AMONG FAMILY MEMBERS IN DAILY DISCOURSE

GREBENSCHIKOVA T. A., *State Academic University of Humanitarian Sciences, Moscow*

ZACHESOVA I. A., *Institute of Psychology RAS, Moscow*

This research studies the intentional structure of the daily discourse among family members. Base dominant-submissive relationships are considered to be variable conditions that determine the dialogue



development. Intent-analysis and Millar-Rogers coding procedures were applied to define the dominant-submissive roles of speakers.

Keywords: intentional pattern, intentional structure of the dialogue, dominance and domineering roles.

Transliteration of the Russian references

- Gorelov I. N., Sedov K. F. *Osnovy psiholingvistiki*. M.: Labirint, 2004.
- van Dejk T. A. *Jazyk. Poznanie. Kommunikacija: Perv. s angl. / Sost. V. V. Petrova. Pod red. V. I. Gerasimova*. M.: Progress, 1989.
- Druzhinin V. N. *Psihologija sem'i. Ekaterinburg: Delovaja kniga*, 2000.
- Zanadvorova A. V. *Funkcionirovanie russkogo jazyka v malyh social'nyh gruppah: Avto-ref. ... kand. diss. M.*, 2001.
- Zachesova I. A. *Intencional'nye osobennosti rechi v neprinuzhdennom obwenii // Psihologicheskie issledovanija diskursa. M.: Per Sje, 2002. S. 141–151.*
- Zachesova I. A. *Osobennosti vzaimoponimaniya v semejnem dialoge // Obshenie i poznanie / Pod red. V. A. Barabanovikova, E. S. Samojlenko. M.: IP RAN, 2007.*
- Zachesova I. A., Grebenwickova T. A. *Vzaimootnosheniya sobesednikov v dialoge // Situacionnaja i lichnostnaja determinacija diskursa / Pod red. N. D. Pavlovoj, I. A. Zachesovoj. M.: Izd. «Institut psihologii RAN», 2007. S. 162–184.*
- Kitajgorodskaja M. V., Rozanova N. N. *Rech' moskvichej. M.: Nauchnyj mir, 2005.*
- Lomov B. F. *Metodologicheskie i teoreticheskie problemy psihologii. M., 2004.*
- Pavlova N. D. *Sovremennyj dialog-analiz. Obzor zarubezhnyh issledovanij // Inostrannaja psihologija. 1996. № 6. S. 62–68.*
- Pavlova N. D. *Kommunikativnaja paradigma v psihologii rechi i psiholingvistike // Psihologicheskie issledovanija diskursa. M.: Per Sje, 2002. S. 7–17.*
- Pavlova N. D. *Predvybornye intencii v rechi politikov // Psihologicheskie issledovanija diskursa. M.: Per Sje, 2002. S. 78–97.*
- Pavlova N. D. *Podhody k analizu interaktivnogo aspekta diskursa // Problemy psihologii diskursa / Pod red. N. D. Pavlovoj, I. A. Zachesovoj. M.: IP RAN, 2005. S. 9–27.*
- Pavlova N. D., Almaev N. A., Zachesova I. A., Latynov V. V., Shustova L. A. *Intent-analiz verbal'noj kommunikacii. Podhody k analizu interaktivnogo aspekta diskursa // Problemy psihologii diskursa. M.: IP RAN, 2005. S. 28–42.*
- Poddubnyj S. E. *Graficheskaja metodika issledovanija vzaimootnoshenij v maloj gruppe («Gravjura») // Sovremennaja psihologija: sostojanie i perspektivy issledovanij. Chast' 5. M.: IP RAN, 2002.*
- Potter Dzh. *Diskurs-analiz kak metod izuchenija estestvenno protekajuwej rechi // Inostrannaja psihologija. 1998. № 10. S. 36–45.*
- Serl' Dzh. *Priroda intencional'nyh sostojanij // Filosofija. Logika. Jazyk. M., 1987. S. 96–126.*
- Slovo v dejstvii. Intent-analiz politicheskogo diskursa / Pod red. T. N. Ushakovoj, N. D. Pavlovoj. SPb.: Aletejja, 2000.*
- Ushakova T. N., Latynov V. V., Pavlova A. A., Pavlova N. D. *Vedenie politicheskikh diskussij. Psihologicheskij analiz konfliktnyh vystuplenij. M.: Akademija, 1995.*
- Ushakova T. N., Pavlova N. D., Alekseev K. I., Latynov V. V., Cepcov V. A. *Slovo v dejstvii. Intent-analiz politicheskogo diskursa. SPb.: Aletejja, 2000.*
- Shustova L. A. *Ponimanie rechi detej vzroslymi v kontekste problem pedagogicheskogo obwenija // Psihologicheskie issledovanija diskursa / Otv. red. N. D. Pavlova. M.: Per Sje, 2002. S. 151–166.*