

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК
Институт психологии

Т. А. Гребенщикова
И. А. Зачесова

**ПСИХОЛОГИЯ
ПОВСЕДНЕВНОГО
ДИСКУРСА
Интенциональный
аспект**



Издательство
«Институт психологии РАН»
Москва – 2014

УДК 159.9

ББК 88

Г 79

Все права защищены.

*Любое использование материалов данной книги полностью
или частично без разрешения правообладателя запрещается*

Рецензент

доктор психологических наук *Н. Е. Харламенкова*

Гребенщикова Т. А., Зачесова И. А.

Г 79 Психология повседневного дискурса: Интенциональный аспект. – М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2014. – 208 с.

ISBN 978-5-9270-0284-9

УДК 159.9

ББК 88

Монография посвящена изучению повседневного бытового дискурса. Основная направленность книги – анализ психосоциальных факторов, влияющих на организацию и функционирование повседневного дискурса. Развивается представление, согласно которому специфика повседневного дискурса во многом определяется его интенциональной основой. Интенциональная организация дискурса рассматривается в связи с реализацией в нем взаимодействия, воздействия и взаимоотношений коммуникантов. На новом уровне знания решаются вопросы проявления в дискурсе тонкой организации разговора, включенной в механизм взаимодействия собеседников, эффектов дискурсивного воздействия. Рассматриваются возрастные особенности детского дискурса и понимание детской речи родителями.

© ФГБУН Институт психологии РАН, 2014

ISBN 978-5-9270-0284-9

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	5
-------------------	---

Раздел 1

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВАНИЯ ИЗУЧЕНИЯ ДИСКУРСИВНЫХ ПРОЦЕССОВ В ПОВСЕДНЕВНОМ ДИАЛОГЕ

Глава 1. Подходы к изучению взаимодействия субъектов общения	14
Глава 2. Межличностные отношения коммуникантов в повседневном дискурсе	27
Глава 3. Коммуникативное воздействие в различных видах дискурса	33

Раздел 2

ЭМПИРИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ИНТЕНЦИОНАЛЬНОЙ И ИНТЕРАКТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ СЕМЕЙНОГО ДИСКУРСА

Глава 1. Методики изучения и этапы исследования семейного дискурса	41
Глава 2. Ведущие интенциональные направленности коммуникантов	52
Глава 3. Интенциональный аспект взаимодействия	68
Глава 4. Взаимоотношения коммуникантов, реализуемые в диалоге	76
Глава 5. Оказание дискурсивного воздействия	89
Глава 6. Взаимопонимание коммуникантов в семейном диалоге	116

Раздел 3**ЭМПИРИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ДЕТСКОГО ДИСКУРСА**

Глава 1. Возрастные особенности детского дискурса	132
Глава 2. Выражение интенций в детских диалогах и их распознавание детьми и родителями	158
Литература	170
Приложения	188

ПРЕДИСЛОВИЕ

Речевая практика является неотъемлемой частью жизни каждого человека. Ежедневно каждый из нас читает книги, газеты, журналы, слушает радио, смотрит различные телепрограммы и обращается к Интернету. Но какую бы роль в современном мире ни приобретал масс-медиа дискурс, СМИ едва ли могут соперничать по распространенности, многообразию форм, значимости в жизни человека с дискурсом повседневного-бытовым. Разговоры дома и на улице, в гостях, в транспорте и магазине – ежедневно каждый из нас выступает участником повседневного бытового дискурса. Здесь и контакты с родными и близкими, и разговор с незнакомыми людьми, и общение ради общения, и сугубо прагматические диалоги, как в ситуации покупки в магазине. Это и мимолетный обмен односложными репликами, сопровождающими текущую деятельность, и пространственные беседы, содержание которых может быть не связано с осуществляемой деятельностью и окружающей ситуацией. Повседневный дискурс составляют в основном диалоговые формы общения, а также в меньшей степени различные формы повседневной переписки – записки домашним, СМС-сообщения, электронные письма, обмен репликами в социальных сетях и пр. Именно повседневный дискурс является базовой, генетически и исторически исходной формой дискурса. С первых лет жизни, едва освоив первые слова, и до конца дней человек остается участником повседневного дискурса. Неслучайно на изучении повседневного дискурса сосредоточены исследования таких крупных направлений, как конверсативный анализ (Н. Sacks, E. Schegloff, G. Jefferson, M. Goodwin, J. Heritage и др.) и коллоквиалистика – теория разговорной речи (Е. А. Земская, О. А. Лаптева, М. В. Китайгородская, Н. Н. Розанова и др.). Исследуются стратегии и тактики речевого поведения (Н. Д. Арутюнова, И. Н. Борисо-

ва, О. С. Иссерс, Т. Г. Винокур и др.), механизмы речевого взаимодействия партнеров коммуникации (Г. М. Андреева, И. А. Стернин, Б. Е. Чернявская, Е. Л. Доценко, Г. А. Ковалев и др.), речевые жанры (А. Вежбицка, В. В. Дементьев, Т. В. Матвеева, К. Ф. Седов, М. Ю. Федосюк, Т. В. Шмелева и др.), сфера конфликтной коммуникации (И. Н. Горелов, Ю. М. Орлов, К. Ф. Седов, Ю. В. Щербинина, П. Браун, Л. Кастлер, А. Я. Анцупов, Б. Н. Хасан и др.) и мн. др.

Обращаясь к изучению различных аспектов организации и функционирования повседневного бытового дискурса в общении, исследователи работают с диалогами, записанными в разных коммуникативных ситуациях, в том числе и в ситуации повседневного бытового общения в семье. К сожалению, семейные диалоги, как правило анализируются в общей массе повседневных диалогов без учета особенностей их организации, связанных со спецификой функционирования семьи в социуме (Борисова, 2001; Винокур, 1993; Иссерс 2008; и мн. др). Часто по причине сложности получения материала авторы при изучении разговорной практики используют диалоги из художественной литературы и кинофильмов (Степанов, 2003; Дементьев, 2010). В настоящем исследовании в качестве эмпирической базы были записаны и проанализированы около 350 аутентичных диалогов (219 «детских» и 126 «взрослых»).

Семья – это место, где закладываются культурные и поведенческие стереотипы. Важной функцией семьи наряду с воспитанием детей, организацией домашнего хозяйства, социальным контролем за поведением членов семьи, удовлетворением потребности в совместном проведении досуга является реализация потребности человека в общении с родными, поддержание с ними близких эмоциональных отношений (Елизаров, 1996).

Определяющими характеристиками семейного общения являются наличие у партнеров коммуникации общей апперцепционной базы, близких отношений и его тесная спаянность с бытом (Современный русский язык..., 2003; Занадворова, 2001). Семейное общение характеризуется непринужденностью и дает человеку большую свободу для проявления своей индивидуальности. Основная черта семейной коммуникации – это кооперативность, нацеленность на партнера, конечно, с учетом собственных интересов. Собеседники, отлично знающие друг друга и имеющие общий житейский опыт, как правило, связаны добросердечными отношениями, исходно заинтересованы друг в друге, ориентированы на поддержание разговора. Они совместно обсуждают и решают возникающие

проблемы, делятся переживаниями и сопереживают друг другу, дают советы, хвалят и укоряют, шутят и спорят. Семейный бытовой разговор характеризуется частой сменой тем, причем, предлагая их, партнеры изначально ориентированы на заинтересованность собеседника: любая тема поддерживается и получает развитие (Зачесова, 2002, 2003, 2007). Внутрисемейное общение не нуждается в этикетной «подпорке» для установления и поддержания контактов, оно развивается более непосредственно и характеризуется сниженным порогом вежливости. В семейной коммуникации угроза коммуникативной неудачи, ссоры не столь страшна – для примирения с близкими, как правило, нужно меньше психологических усилий, чем для восстановления отношений с посторонним человеком.

В совокупности перечисленные особенности семейной коммуникации, с одной стороны, определяют специфику повседневного семейного дискурса, с другой – создают определенные сложности в его изучении. Кроме того, очевидно, что особенности организации семейного диалога связаны с текущим состоянием партнеров коммуникации (желанием каждого вести разговор, настроением, занятостью другими делами и пр.), а ход его развития – со складывающимися в разговоре отношениями собеседников. Близкая эмоциональная дистанция, широкая общая апперцепционная база, непринужденный характер семейного дискурса, его «принципиальная незаданность» дают собеседникам большую степень «интенциональной свободы», тогда как интенциональная организация других видов дискурса в большей мере определяется их базовой целевой направленностью, коммуникативной стратегией, которая выступает доминантой, своего рода «гипер-интенцией» по отношению к интенциональным составляющим дискурса (Силантьев, 2004). Например, в интенциональной организации политического дискурса главенствует направленность на самопрезентацию политика с целью привлечения как можно большего числа сторонников (Павлова, 2002, 2005, 2007). В интенциональной организации психотерапевтического дискурса терапевта выделяются ведущие классы помогающих, диалогических и познавательных интенций (Кириллова, 2010), а в речи клиента центральное место занимают интенция самопрезентации, представляющая собой сочетание направленности клиента на психолога в целях получения помощи и соответствующей самохарактеристики клиента (Кубрак, 2005, 2007). В научном дискурсе наряду с направленностью на обсуждение на-

учной проблемы отмечается стремление убедить аудиторию в своей правоте (Кубрак, 2008, 2009).

Можно полагать, что малочисленность собственно психологических исследований, нацеленных на изучение специфики повседневного семейного дискурса, связана со сложностью его анализа существующими на сегодняшний день методами. Чаще анализ семейного дискурса с целью получения знаний о человеке, его представлениях о действительности и собеседнике используется в практике психотерапии и психологического консультирования (Калинина, 2000; Соколова, Бурлакова, 1997; Флоренская, 2001; Калмыкова, 2007; Main, 1993; и др.). В настоящее время в изучение повседневного семейного дискурса активно включаются представители разных направлений языкознания (Современный русский язык..., 2003; Занадворова, 2001; Звягинцева, 2009; Скобликова, 2007).

Представленное в монографии исследование обращено к изучению повседневного дискурса в семье. Развивается представление, согласно которому специфика семейного дискурса во многом определяется его интенциональной основой. Реализуемые в разговоре интенции непосредственно связаны с текущей ситуацией общения, складывающимися отношениями коммуникантов, их установками и пр. Совокупность актуализирующихся в семейном общении интенций определяет, что и как говорят собеседники, как осуществляется их взаимодействие и развивается разговор. Обращение к интенциональному плану дискурса позволяет не только характеризовать интенциональное своеобразие семейного диалога, но и получить новые данные, касающиеся механизмов формирования и функционирования дискурса в семейном общении.

Под повседневным дискурсом в настоящей работе мы будем понимать речевое диалоговое взаимодействие собеседников в разных коммуникативных ситуациях (базовые формы общения – между близкими людьми в семье, в ситуации общения между детьми). Это, безусловно, лишь часть общего объема повседневного общения.

Монография включает три раздела. Первый раздел обращен к рассмотрению теоретических и методологических вопросов изучения специфики организации повседневного семейного дискурса. Характеризуются ведущие теоретические подходы к изучению взаимодействия партнеров в общении, межличностных отношений коммуникантов, оказания воздействия в разных видах дискурса, рассматриваются основные направления их эмпирического иссле-

дования, представляется общая характеристика семейной коммуникации.

Второй раздел монографии посвящен изложению авторских эмпирических исследований. Представленный в нем цикл исследований обращен к изучению специфики интенциональной и интерактивной организации повседневного семейного дискурса. Приводятся методики изучения семейного дискурса, описывается процедура интен-анализа, направленного на квалификацию актуальных интенций субъекта и методика Роджерс–Миллара, предназначенная для оценки взаимоотношений доминирования–подчинения, реализуемых в диалогическом взаимодействии. Предмет исследования – особенности дискурсивных процессов в повседневно-бытовом общении: взаимодействие, воздействие, взаимоотношения и взаимопонимание. В русле постоянно меняющихся диалогических отношений доминирования – подчинения характеризуется кооперативное и конфронтационное взаимодействие собеседников. На основе выделения ведущих интенциональных направленностей коммуникантов характеризуются паттерны взаимодействия и тактики воздействия, призванные изменить позицию собеседника или совершить те или иные действия. Описываются интенциональные основания конкретных способов убеждения в беседе. Значительная часть исследования посвящена теме взаимопонимания: определяются условия, связанные с пониманием и непониманием собеседниками друг друга, а также роль адекватного и неверного (искаженного) распознавания интенций в развитии разговора.

Исследования, представленные в заключительном разделе книги, обращены к изучению той стороны повседневного дискурса, которая связана с онтогенетический аспектом общения – взаимодействием между детьми, а также детьми и родителями. Разрабатываются подходы к анализу детского дискурса, характеризуются особенности речевого взаимодействия детей в разных возрастных группах. Проводится сравнительное изучение выражения и понимания интенций собеседника детьми разных возрастов. Осуществляется выявление и характеристика способов выражения интенций детьми, выявление типовых случаев интенционального рассогласования реплик и непонимания собеседниками интенций партнера. Характеризуются особенности понимания интенционального подтекста детских диалогов родителями.

РАЗДЕЛ I

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВАНИЯ ИЗУЧЕНИЯ ДИСКУРСИВНЫХ ПРОЦЕССОВ В ПОВСЕДНЕВНОМ ДИАЛОГЕ

В данном разделе уделено внимание описанию внутренних механизмов дискурса, функционирующего в общении: взаимодействия коммуникантов, их взаимоотношений и оказываемого воздействия друг на друга. Эти вопросы неслучайно включены в цикл исследований, посвященных интенциональной организации семейного дискурса. Во-первых, интенции, или предметные направленности субъекта, образуют основу и глубинное психологическое содержание речи, которое непосредственно связано с целями деятельности и «видением мира» субъекта, его желаниями, нуждами, установками. Во-вторых, понимание говорящего во многом определяется восприятием именно интенционального аспекта речи (Ушакова и др., 2000). В-третьих, в повседневном диалоге, обсуждая различные проблемы, высказывая свое мнение, собеседники вступают друг с другом в определенные отношения. В конечном итоге, как отмечал Б. Ф. Ломов, результат общения – это отношения с другим человеком, с другими людьми (Ломов, 1975, 1979, 1984). Формируясь и развиваясь в общении, взаимоотношения людей, в свою очередь, являются одним из условий, определяющих характер и ход коммуникации: от того, как они складываются, зависит структура диалога, используемые средства, дистанция относительно собеседника, да и само желание вести разговор с тем или иным партнером. Таким образом, в спонтанном диалоге интенции определяют то, как складывается взаимодействие коммуникантов, их отношения и как реализуется оказываемое ими воздействие на партнера по коммуникации.

ГЛАВА 1

ПОДХОДЫ К ИЗУЧЕНИЮ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ ОБЩЕНИЯ

Под интенциональной организацией диалога в настоящей работе понимаются согласованные иерархически соподчиненные интенции коммуникантов. Три перечисленных выше аспекта взаимосвязаны между собой: взаимодействие, понимаемое как связь, опосредуемая целями говорящих (Юдин, Блауберг, 1973), имеет одной стороной воздействие, когда акцентируется ее цель (влияние на поведение или модель ситуации партнера), а другой – отношения, когда акцентируется ее форма (эмоционально близкие/дистанцированные, отношения отвержения/принятия, доминирования/подчинения и т. д.).

Следует подчеркнуть, что, как отмечают исследователи (Ломов, 1984; Залевская, 2000), психология речи и психолингвистика являются интегрирующими дисциплинами, поэтому для описания интенциональной организации дискурса мы будем обращаться и к смежным отраслям знания – социальной психологии, лингвистике, исследованиям разговорной речи и дискурс-анализу.

Различные классификации взаимодействия в общении (Г. М. Андреева, А. А. Бодалев, Б. Ф. Ломов) пересекаются, и в целом можно выделить три взаимосвязанных уровня описания: гностический, соотносимый с процессами познания мира и взаимопониманием, интерактивный, соотносимый с коммуникацией, и аффективно-регулятивный, связанный с воздействием, регуляцией поведения и совместной деятельности. Наиболее близкой и точно сформулированной нам представляется позиция Я. Яноушека, который рассматривает три стороны общения: во-первых, как передачу и получение информации от «говорящего» к «слушателю» и осуществляемые ими психические процессы антиципации и обратные связи; во-вторых, как вид совместной деятельности, на которую направлено общение

(инструктаж, просьба, информирование, обучение и др.), и, в-третьих, «что наиболее важно в коммуникативном общении» (Яноушек, 1982, с. 63), как стремление субъектов понять установки и взгляды друг друга, выражаемое в согласии, несогласии, сопоставлении взглядов, и т. д.

Категория взаимодействия подробно изучается в работах А. Л. Журавлева (Журавлев, 2005), который выделяет предметно-направленное взаимодействие между людьми в качестве единицы совместной деятельности, связывающей все ее уровни и компоненты: цели, мотивы, операции, результаты. Взаимодействие рассматривается как система согласованных и взаимообуславливающих действий одного человека или группы лиц. Указывается, что взаимодействие может осуществляться также и при выполнении относительно независимых индивидуальных деятельностей, хотя в этом случае каждая индивидуальная деятельность остается как бы изолированной – вне структуры совместной деятельности – и не может существенным образом повлиять на последнюю. Взаимодействие, организуя объединение, функциональное распределение и согласование деятельностей отдельных субъектов, осуществляет их интеграцию в деятельность совместную, образуя целостный коллективный субъект, обладающий качественно новыми по сравнению с индивидуальным субъектом или несвязанной группой свойствами и функциями.

Парадигмально-методологический подход к решению вопроса о том, как соотносятся взаимодействие и воздействие в общении был предложен Г. А. Ковалевым. Автор видит результат психологического воздействия как «изменение... субъективных характеристик» человека («потребностей, установок, отношений, способностей, деятельности, поведения и т. п.) в результате взаимодействия этого человека с другим или коммуницирующей с ним системой» (Ковалев, 1987, с. 41). Выделяемые три парадигмы взаимодействия описывают соответствующие способы рассмотрения психики:

1. Объектная, или реактивная, исторически сложившаяся первой, изучает психику как пассивный объект внешних воздействий и их продукт (характерным выражением этого подхода является бихевиоризм). В соответствие этому направлению ставится императивная стратегия воздействия, подразумевающая контроль поведения, установок и принуждение индивида.
2. Субъектная, или акциональная. Процесс воздействия исследуется как результат взаимодействия субъектов, подчеркивается

активность и целостность их психического функционирования. Признается процессуальность, двусторонность воздействия, когда каждый участник взаимодействия является его объектом и субъектом одновременно. Подчеркивается, что эффекты воздействия связаны с «перцептивным выбором» коммуниканта (там же, с. 45) значений, поступающих с информацией от его окружения. Указывается, что данный подход наиболее распространен, однако он оставляет открытой морально-этическую сторону вопроса контекста воздействия, связанного с изучением его манипулятивных свойств.

3. В интересующей парадигме личность понимается «как продукт и результат общения человека с другими людьми, т. е. как intersubjectное образование» (там же, с. 46). Этот подход призван преодолеть одномерное, пессимистическое представление о субъекте, подчеркнуть его уникальность и творческое начало. Отмечается важность социального контекста, задающего эмоционально-мотивационные характеристики условий для формирования ядра личности, ее структуры.

Г. А. Ковалев обращает внимание на то, что первые две парадигмы носят монологический, оторванный от ситуации реального взаимодействия между индивидами характер, а последняя, напротив, диалогический, связанный с социальной сущностью человека, верой в возможности его постоянного развития. Эта позиция, безусловно, перекликается с системной методологией Б. Ф. Ломова.

В качестве возможного подхода к изучению взаимодействия, реализующегося в общении, Н. В. Казаринова предлагает три модели рассмотрения межличностной коммуникации (Казаринова, 2001). Линейная аналитическая модель предполагает однонаправленную передачу сообщения от отправителя к получателю, успех которой зависит от уровня «шумов» – психологических (усталость, низкая самооценка адресата и т. п.) и физических (задымленность помещения, неисправность технических средств передачи сообщения и т. п.). Как отмечает автор, подобная модель характерна именно для письменной коммуникации или обращения к аудитории, когда получатель выступает только как объект воздействия. Интерактивная аналитическая модель включает обратную связь, при которой отправитель и получатель (интерпретатор) последовательно меняются местами. Автор отмечает, что оба варианта связаны с дискретностью отдельных коммуникативных актов, что не соответствует ситуации

реального живого общения. Предлагается транзакционная модель межличностной коммуникации, которая представляет процесс взаимодействия, в котором получение, декодирование и отправление сообщений осуществляется обоими коммуникантами параллельно. «Эта модель позволяет увидеть, что дискретный акт коммуникации трудно отделить от событий, которые ему предшествуют и следуют за ним. Таким образом, коммуникация представляет собой процесс, в котором люди формируют отношения, взаимодействуя друг с другом» (Казаринова, 2001, с. 18).

Б. Ф. Ломов (1984) выделял три уровня анализа процесса общения: макроуровень – взаимодействие между индивидом и другими людьми на протяжении его жизненного пути, обусловленное его включенностью в различные социальные институты; мезоуровень – различные виды взаимодействия, осуществляемые человеком в конкретных ситуациях (игра, беседа, совместная деятельность) и, наконец, микроуровень, предполагающий изучение элементарных единиц общения как сопряженных актов (действие одного и содействие или противодействие другого).

Примечательно, что в системно-методологической концепции Б. Ф. Ломова понятия «общение» и «взаимодействие» часто используются как синонимы. А. А. Леонтьев считает, что ведущим моментом при определении общения является взаимодействие с другими людьми как обмен идеями, интересами, опосредствующий формирование установок в ситуации конкретной коммуникации и усвоение общественно-исторического опыта в более широком контексте жизни коллектива (Леонтьев, 1975).

Подход к изучению внутренних механизмов взаимодействия субъектов в коммуникации был предложен Т. Н. Ушаковой в модели, построенной на основе психологического анализа семантического содержания речи: процесс взаимодействия обуславливается передачей инвариантного «концепта» от одного субъекта к другому посредством вовлечения внутриречевого звена в процесс продуцирования и восприятия речи (Ушакова, 1979). Этот внутриречевой механизм, связанный со значением слова, «формируется в нервной системе человека на основе воспринимаемой извне речи и имеет своим выходом произносимую речь» (Ушакова, Павлова, Зачесова, 1983, с. 33). Поясняется, что базовые элементы, фиксирующие воздействие отдельного слова, формируются в нервной системе в виде «вербальных сетей», которые активируют определенный паттерн связей в соответствии с тем или иным динамическим состоянием

сетей. Это динамическое состояние связано с совокупностью условий, в которых находится субъект (установки, коммуникативный контекст и др.), когда одно и то же многозначное слово может вызвать активацию разных сопряженных с ним узлов вербальной сети.

Связь процессов мышления и взаимодействия субъектов была описана в совместной работе А. В. Брушлинского и В. А. Поликарпова (1990). Данное исследование опирается на субъектно-деятельностный подход С. Л. Рубинштейна и на разработанную им методику подсказок. В качестве объекта исследования выступает процесс совместного решения мыслительной задачи двумя испытуемыми в условиях их непосредственного речевого общения. Анализируя процессы мышления субъектов, авторы уделили внимание процессу их речевого взаимодействия, что позволило сформулировать проблему единства мышления и общения (но не речи). Было показано, что кооперация коммуникантов, совместное продвижение в решении задачи и связанное с этим взаимопонимание соотносятся с нахождением субъектов на одной стадии анализа и принятии ими одного прогноза относительно решения задачи. Основная функция речи – коммуникативная, а познавательная функция принадлежит мышлению, при этом проблема взаимовлияния речи и мышления требует отдельного объяснения. Подчеркивается, что в живом непосредственном диалоге как в подлинной форме общения четко различимы два субъекта, в силу чего общение выступает как субъект-субъектное взаимодействие, не сводимое к субъект-объектному.

Интересными среди немногочисленных исследований, посвященных психологической проблеме диалога, представляются работы Г. М. Кучинского (1983, 1991). Было показано, что в качестве основных циклов диалогического общения при совместном решении задач являются пары «вопрос–ответ», «побуждение к действию–выполнение», «сообщение–отношение к сообщению». Примечательно, что они наблюдались как в группе взрослых испытуемых, так и детей. Многообразие сложных форм речевого общения, сложных циклов взаимодействия возникает на базе указанных элементарных циклов за счет их одно- или многократных чередований, включения друг в друга или пересечения. Анализ на основе понятий «тема», «смысловая позиция», «цикл» субъект-субъектного диалогического взаимодействия позволил автору выделить несколько типичных видов: внешний диалог, внешний монолог, внешнее простое реплицирование и псевдообщение. Эти формы соотносятся со степенью взаимообусловленности и связанности реплик коммуникантов

в диалоге. В частности, к псевдообщению отнесены такие формы «предельно ослабленного» взаимодействия, при котором партнеры не слушают и не слышат друг друга. Реплицирование проявляется в ситуации простого рассматривания картинок детьми, а подлинное субъект-субъектное взаимодействие возникает с нарастанием сложности совместной деятельности, определяемой условиями задачи. О. К. Тихомиров отмечает заслугу Г. М. Кучинского в объединении областей психологии мышления и общения, в развитии идеи диалога как взаимодействия присущих его участникам различных смысловых позиций (Тихомиров, 1984).

Очевидно, среди перечисленных работ социально-психологического и общепсихологического направления нет единой точки зрения относительно структуры взаимодействия, однако все они сходятся в том, что данная категория является системообразующей и вместе с тем недостаточно исследована. Б. Ф. Ломов, утверждая основополагающую роль взаимодействия в процессе общения, писал, что само общение «выступает как специфическая форма взаимодействия человека с другими людьми, как взаимодействие субъектов». В настоящей работе разделяется точка зрения о взаимодействии как двуплановом коммуникативном процессе, при котором коммуникант, реагируя на воздействие партнера, сам оказывает воздействие на него и в результате взаимодействия формируются для него как результат общения отношения с другим человеком (Ломов, 1984).

Переходя к рассмотрению речевого взаимодействия, реализуемого в дискурсе, отметим, что сегодня понятие дискурса имеет множество трактовок, и лишь в некоторых из них дискурс изучается в психологическом смысле как тип речевого взаимодействия. В современных психологических и психолингвистических исследованиях дискурса особое внимание уделяется его изучению в различных коммуникативных контекстах в связи с социокультурной ситуацией, целями, отношениями, представлениями общающихся сторон (Ю. Н. Караулов, Н. Д. Павлова, Т. ван Дейк, Р. Харре, с. Шмидт и др.). В дискурс-анализе и лингвистике дискурс понимается как способ воздействия на получателя (Р. Блакар и др.), в этнометодологическом подходе – как область взаимодействия коммуникантов в различных областях повседневной практики (Г. Джефферсон, Е. А. Щеглов и др.), в теории речевых актов – как способ достижения говорящими определенной цели (Дж. Л. Остин, Дж. Р. Серль, У. Франк и др.), в когнитивной теории дискурса – как репрезентация действительности в коммуникативном событии (К. Вейвер, с. Манн, Т. ван Дейк).

Дискурс как результат интеракции в социокультурном контексте, в свою очередь, изучается в разных аспектах. Во-первых, с позиций анализа разговора (conversation analysis), обращенного к техникам, которые говорящий использует для структурирования социальных событий (Sacks, Schegloff, Jefferson, 1974). Во-вторых, с помощью функционального описания и анализа текстовых единств, превосходящих по размеру предложение (Sinclair, Coulthard, 1975; Coulthard 1992). В-третьих, как притязание на власть (Potter, Wetherell, 1987; Macdonnel, 1986), в-четвертых, как всеобъемлющее понятие для различных аспектов текстового анализа (van Dijk, 1985; и др.).

Обращенный к изучению механизмов вербального взаимодействия конверсативный анализ возник на основе этнометодологического подхода Х. Гарфинкеля, согласно которому вырабатываемые в интеракции приемы и правила являются основой социального порядка. Спонтанный бытовой разговор считается представителями этого направления базовой формой общения, и в фокусе внимания находится его интерактивная структура. Исследуя ее, представители конверсативного анализа стремятся восстановить правила, которые использует говорящий, чтобы включиться в диалог и стать его компетентным участником (Sacks, Schegloff, Jefferson, 1974; Goodwin, 1981; Autkinson, Heritage, 1984; Drew, Heritage, 1992.). Принцип последовательности и принцип предпочитаемой структуры, предложенные авторами, рассматриваются в качестве основы организации диалога. Согласно первому разговор реализуется в результате соответствия релевантных реплик, которые могут быть отсрочены, причем согласно второму принципу, непредпочитаемые ответы выражаются собеседниками пространно, с оправдывающими доводами, сопровождаются паузами и т. п.

Универсальные языковые закономерности спонтанного общения описываются в исследованиях разговорной речи (Koch, Osterreicher, 1990; Tannen, 1993; Китайгородская, Розанова, 2005; Земская, Китайгородская, Ширяев, 1981). Подчеркивается, что разговорная речь как особая языковая реальность существует во всех языках. Один из аспектов исследований – установление зависимости между структурой коммуникации и используемыми в ней языковыми средствами. В качестве условий разговорной речи, реализуемой в разных ситуациях, авторы указывают непосредственное общение и неофициальные отношения говорящих, а к факторам, влияющим на ее структуру, относят число собеседников, общность апперцепционной базы, ограниченность-неограниченность контакта во времени и пр.

В теории речевых актов (ТРА) высказывания рассматриваются как речевые действия, имеющие под собой определенные цели, в соответствии с которыми выделяется три функциональных уровня: пропозиции – указание на объекты мира и утверждения о них, иллокуции – выражение коммуникативного намерения, и перлокуции – осуществление воздействия. Исследуется вопрос о том, почему высказывание становится носителем речевого замысла (Austin, 1962; Searle, 1969). Было показано, что актуальная цель коммуникации реализуется в последовательности совершаемых собеседниками речевых актов. В. Франке предложил универсальную, неспециализированную в отношении конкретной иллокуции «парадигму» последовательности, предполагающую, что инициальный речевой акт дает на втором шаге пять вариантов ответной реакции партнера: позитивную или негативную реакцию; речевой акт, подготавливающий или обходящий решение, и противоинициальный акт (Franke, 1990).

Яркий представитель ТРА Дж. Сёрль описывает условия и правила, необходимые для успешного осуществления речевых актов (на примере обещания, просьбы, вопроса и др). Чтобы достичь своей цели, заложенной в коммуникативном намерении, речевой акт должен быть, прежде всего, уместным. Например, высказывание матери, в котором она напоминает, например, больному сыну сделать уроки, может потерпеть коммуникативную неудачу или провал (Сёрль, 1986). Во-вторых, для того, чтобы высказывание достигло своей цели, необходимо одновременное соблюдение нескольких условий. Так, для осуществления иллокутивного акта обещания требуется:

- приписывание говорящим самому себе совершить некоторое действие в будущем;
- желательность для слушающего обещанного действия;
- необходимость совершения говорящим специальных усилий для совершения обещанного, которое не может произойти при естественном ходе событий;
- истинность намерений говорящего совершить те или иные действия, в противном случае обещание будет обманом;
- принятие обязательств говорящим, в случае невыполнения которых можно требовать компенсации.

К направлению социолингвистического анализа коммуникации относят все те разработки, в которых анализ диалога ведется с учетом параметров, характеризующих партнеров (Van Dijk, 1985; Loef-

fler, 1989; Kalmeyer, Keim, 1988). В рамках подхода рассматривается влияние таких социальных переменных, как статус, профессия, этническая принадлежность и др. на особенности вербального взаимодействия коммуникантов (форму речи, организацию разговора, достижение взаимопонимания и т. п.). Была показана зависимость тематического репертуара от типа дискурса: в связи с групповой принадлежностью и ролевыми отношениями партнеров возникают специфические виды диалога: врачебные, театральные, «немецкие», «швейцарские», академические, мужские, женские и т. п. Особую область образуют исследования включаемых в разговор рассказов и историй, выполняющих особые коммуникативные функции – развитие отношений, проявление компетентности говорящего и т. п.

Функциональная модель Дж. Синклера и М. Кулхарда (Sinclair, Coulthard, 1975) как разновидность, описанная на примере педагогического дискурса, предусматривает пять иерархически соподчиненных уровней анализа: акт (информативы, директивы, провокации к высказыванию и т. д.) – шаг (маркер начала и окончания дискурса) – обмен (повторение, проверка) – транзакция (крупное тематическое единство) – урок. Общение учителя и учеников относительно просто по структуре, его изучение рассматривается как шаг в общей модели дискурс-анализа.

В отечественных исследованиях последнего десятилетия проблема механизма речевого взаимодействия получила развитие в рамках коммуникативного подхода в психологии речи, связанного со становлением системного подхода и психологических исследований дискурса (Ушакова и др., 2000; Павлова, 2000; Проблемы психологии дискурса, 2005; Ситуационная и личностная детерминация..., 2007; Дискурс в современном мире, 2011; и др.). На первый план в данном направлении выступает изучение интенционального аспекта речи в общении и взаимодействия смысловых позиций коммуникантов. Дискурс в рамках интент-анализа рассматривается как непосредственно «погруженный в коммуникацию текст» (Психологические исследования дискурса..., 2002), признаваемый сложным продуктом психической деятельности человека. Дискурс отражает представление человека о мире: его мнение, установки, интенции – предметные направленности речи. С одной стороны, дискурс служит собеседникам для достижения определенных целей, обусловленных конкретной ситуацией общения и общим социальным контекстом. С другой, в дискурсе собеседники вступают в социальное взаимодействие, оказывают воздействие, реализуют власть. В обеспечении

дискурсивной практики участвует сложная система знаний – «коммуникативная компетенция» говорящих, представляющая собой совокупность знаний о правилах употребления языка и общения, знания о мире в целом и различных социально-коммуникативных контекстах в частности и др.

Интеннт-анализ представляется нам наиболее перспективным в изучении дискурса как психологического объекта. Согласно данному подходу, речь включена в социальную практику, ориентирована на адресата, предполагает взаимодействие, воздействие, влияние (Ушакова и др., 2000; Павлова, 2000, 2002, 2003, 2007). Интеннт-анализ предусматривает изучение естественных речевых материалов – диалогов, полилогов, выступлений, текстов, имеющих конкретных адресатов. Следует признать, что к настоящему моменту психологические особенности спонтанной диалогической речи остаются малоизученными. Интенции, или предметные направленности говорящих (Ф. Brentano, Э. Гуссерль, А. Мейнонг), отражают их актуальное состояние, смысловые позиции, установки, видение ситуации и т. п. Интенции связаны с взаимопониманием, взаимодействием общающихся сторон и формирующихся в результате взаимоотношений собеседников (Ушакова и др., 2000).

Интеннт-анализ, возникший в русле системного подхода, ориентированного на целостное представление исследуемых феноменов, изучение явлений в их реальных взаимосвязях, позволяет подойти к вопросам передачи знаний, идей, образов, мнений, отношений от одного человека к другому в социальной практике. На необходимость развития исследований в этом направлении указывал Б. Ф. Ломов, подчеркивая важность проблемы формирования смысла в речи и механизмах, объединяющих действия коммуникантов (Ломов, 1984).

Интеннт-анализ учитывает не только конкретные интенции, выражаемые каждым речевым актом как таковым, но также их соотношения и взаимосвязь. Рассмотрению подлежат не столько отдельные высказывания, сколько целостный коммуникативный контекст, учитывающий ситуацию, в которой находятся коммуниканты. В фокусе внимания, помимо типовых намерений, – просьба, приказ, теперь находятся и комплексные интенциональные структуры – стремление представить себя в определенном свете, проявить отношение к партнеру, показать включенность в диалог и др. Авторы отдают себе отчет в ограниченности возможностей понимания речи ее адресатом и сторонним человеком, поэтому обращаются

к институциональным видам дискурса, а также диалогической речи, «обнаруживающей понимание говорящего его собеседником» (Павлова, 2002, 2003). Интент-анализ строится на субъективном оценивании, и поэтому важным этапом подхода считается валидизация результатов исследований.

Разработанная методика интент-анализа использовалась для выявления интенционального своеобразия речи в разных условиях коммуникации. Так, показано, что в условиях непосредственного взаимодействия интенциональное состояние говорящих определяет направленность разговора на себя, на партнера или на текущую коммуникацию (Ушакова и др., 2000). Наряду с интенциями, возникающими по ходу взаимодействия, движение разговора определяют более общие усилия собеседников, формирующиеся в связи с практической (профессиональной) деятельностью коммуникантов. Собеседники улавливают интенциональный подтекст, что служит важной предпосылкой координации совершаемых действий и развития разговора (Павлова, 2005; Зачесова, 2002; Гребенщикова, Зачесова, 2011; Павлова, Пескова 2012).

Одна из первых работ, выполненная в рамках подхода, относится к изучению тонкой организации взаимодействия в диалоге (Павлова, 2000). Выделяется два взаимосвязанных плана диалога: проблемный (отражающий собственно содержание общения, обмен информацией и концептуализацию полученных сведений) и план, связанный с регуляцией отношений коммуникантов (принятие/неприятие сказанного, вовлечение в диалог, выражение заинтересованности и др.). Было показано, что формы совместной познавательной деятельности, реализуемой в диалоге, зависят от складывающихся отношений: так, возникающая консолидация партнеров позволяет достичь глубокого уровня обсуждения (Павлова, 2000, 2005). Развиваемый в этой работе подход интент-анализа к изучению вербальной коммуникации учитывает установки коммуникантов, связь особенностей взаимодействия с коммуникативным контекстом.

Позднее в рамках интент-анализа был осуществлен ряд исследований, освещающих вопрос психологических оснований институциональных (политического, научного, педагогического) и диалогических (телевизионного, семейного) видов дискурса. Было показано, что интенциональное своеобразие политических выступлений составляют иерархически организованные интенциональные направленности: анализ окружающей действительности образует

нижний уровень организации, критика оппонента и апологизация своей позиции – второй, и, наконец, верхний уровень, подчиняющий себе остальные, занимает направленность на адресата (аудиторию) и оказание на него воздействия (Павлова, 2000). Описанная специфическая структура интенций в ситуации конфликтных дискуссий получила название «конфликтный треугольник». Состояние сознания участников конфликта характеризуется присутствием трех типов референциальных объектов: «Говорящий и его сторонники», «Противник» и «Третья сторона». К каждому из этих объектов направлены интенции определенного характера – одобрение, обвинение, побуждение к действиям и пр. (Ушакова и др., 2000).

Исследования в области педагогического дискурса выявили интенции, ориентированные не только на сам педагогический процесс, но и на развитие отношений учителя и ученика: с одной стороны, уточнить, указать цель стимулировать к действию, а с другой – поддержать диалог, похвалить, успокоить, передать инициативу. Причем, последние две интенции, важные для преодоления конфликта, были в репертуаре не у всех учителей, принимавших участие в исследовании (Шустова, 2005).

Представления о психологическом содержании дискурса дополнили исследования Т. А. Кубрак (Кубрак, 2007, 2009) комплексной интенции самопрезентации. Было показано, что в научном и психотерапевтическом дискурсе данная интенция включает направленность говорящего на себя (самохарактеризация) и на другого/аудиторию (воздействие). Кроме того, было показано, что выраженность самопрезентации тем сильнее, чем больше она совпадает с целями дискурса.

Исследования А. А. Григорьевой расширили представления о возможных направленностях говорящих в соотнесенности с типом дискурса: так, в масс-медийном дискурсе возникает направленность на героя передачи, на ведущего и на регуляцию разговора. Также были получены новые интересные данные о связи между интенциональными структурами и используемыми средствами речевого воздействия (Григорьева, 2012). В основе интенциональной модели воздействия лежит вероятность совместного проявления в речи тех или иных интенциональных комплексов и определенных приемов оказания воздействия, таких, как «особый жаргон», «детализация описания», «ссылки на очевидцев», «максимизация» и др.

Исследования интенциональной структуры повседневного бытового диалога (Зачесова, 2002; Зачесова, Гребенщикова, 2007; Гре-

бенщикова, Зачесова, 2012) позволили определить, что в непринужденных разговорах в домашней обстановке интенциональная направленность отвечает двум основным линиям взаимодействия. С одной стороны, это решение определенных проблем, а с другой – налаживание и поддержание межличностных отношений. Преобладание интенций соответственно проблемного и отношенческого характера определяет жанр диалога: обсуждение, инструктирование, разговор «понемногу обо всем». Обычный бытовой диалог – это диалог-обсуждение. В интенциональной организации такого диалога высока роль взаимосвязанных «парных» интенций, свидетельствующая о понимании собеседника, направленности партнеров друг на друга (обозначить проблему – задать уточняющие вопросы; высказать мнение – согласиться, возразить, высказать другое мнение; выразить сомнение – поддержать, возразить; просить совета – советовать и т. д.). Соподчиненную роль в обсуждении играют и интенции «отношенческого» плана, демонстрирующие расположение к собеседнику, стремление оживить разговор, вызвать и проявить сочувствие. Интенциональная структура диалогов, названных инструктивными, отличается большей жесткостью. Если в диалогах-обсуждениях интенции часто размыты, то в диалогах данного типа они проявляются достаточно прямо и лаконично. Диалоги типа «понемногу обо всем» имеют иную направленность, для них характерны стремления поболтать, посплетничать, поделиться переживаниями, а также поддержать собеседника. Рассказ о событиях – лишь повод к общению в данном случае, основная интенция которого – «чисто» фатическая, т. е. направленная на поддержание отношений с другим субъектом (Винокур, 1993).

ГЛАВА 2

МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ КОММУНИКАНТОВ В ПОВСЕДНЕВНОМ ДИСКУРСЕ

«Отношение к другому человеку... составляет основную ткань человеческой жизни», – писал С. Л. Рубинштейн (Рубинштейн, 1957, с. 263). Спектр человеческих отношений бесконечен, в них закрепляется все множество избирательных реакций субъекта и устанавливаются содержательные связи одного человека с другим (Мясищев, 1995). Повседневный диалог как базовая форма общения является одновременно средой и средством познания человеком себя, другого и окружающей действительности. Через интенциональные составляющие речи выражается психический мир субъекта, а осознание интенционального пласта речи лежит в основе взаимопонимания между людьми (Ушакова и др., 2000; Павлова, 2003).

Обращаясь к базовому понятию отношений, нельзя не согласиться с мнением В. И. Чернова, который относил отношения «к самым простым и самым общим абстракциям мира» (цит. по: Коломинский, 2010, с. 33). Я. П. Коломинский отмечает важную проблему определения понятия: оно трудноопределимо, поскольку интуитивно понятно, и само используется при объяснениях. Отношения в психологии, таким образом, несет в себе и философский смысл – «это категория, в которой выявляется родовая сущность психики, отношение сознания к материи», при этом это и «категория, в которой выявляется родовая сущность человека – отношение человека к человеку» (Коломинский, 2010, с. 35).

Собственно психологическое отношение – ключевое понятие в системе научных взглядов В. Н. Мясищева. Многообразие отношений субъекта к другому, себе и окружающему миру служит формой отражения действительности. Будучи сознательным, отражение является основой личного опыта, оно опосредует реакции на воздействия внешней среды, определяет поведение и переживания че-

ловека. Интериоризированные в структурах личности отношения образуют характер личности, определяют иерархию мотивов, целей, потребностей, влияют на формирование способностей, т. е. являются «сложной системой индивидуальных, избирательных, сознательных связей человека с... действительностью» (Мясищев, 2005, с. 6). Системообразующий характер отношений выражается в их влиянии на формирование патологического развития личности – психопатии и неврозов.

Автор отмечает, что «в системе отношений человека к действительности с исключительной убедительностью выступает доминирующая и все определяющая роль отношений к людям» (Мясищев, 2005, с. 68). В этом контексте для настоящей работы важно отметить связь категорий отношения и общения, рассматриваемую В. Н. Мясищевым. «Способом или формой общения и отношения является обращение человека с человеком», – пишет ученый (Мясищев, 2005, с. 68). Причем отношения обладают такими свойствами, как активность, избирательность, положительный или отрицательный характер. Уделяя особенное внимание процессам формирования личности в онтогенезе (как в норме, так и в патологии), В. Н. Мясищев показывает, что повторяемость того или иного отношения к ребенку в процессе воспитания влияет на образование характерологических и мотивационных черт его личности. Так, процессуальные характеристики межличностного взаимодействия становятся психологическими чертами личности: «Когда мы говорим о свойственных данному человеку доброжелательности, ответственности, правдивости, честности, самоотверженности, преданности, дружелюбии или о противоположных качествах, то речь идет об особенностях отношений» (Мясищев, 2005, с. 71). Направление, уровень и структура отношений связаны со всей системой условий, в которых воспитывается ребенок – семьей, школой, коллективом сверстников и взрослых, общественно-исторической ситуацией в целом.

О связи межличностных отношений и формирующейся личности писал Б. Г. Ананьев, развивая идею о том, что в осознании отношения к «другим людям» развиваются рефлексивные черты характера (Ананьев, 1980). Исследования роли «значимых других» в жизни человека проводятся в под руководством А. А. Бодалева и А. В. Петровского (Бодалев, 1978; Кабрин, 1978; Шкопоров, 1980; Князев, 1981; Петровский, Петровский, 1982). В качестве параметров анализа отношений в исследовании отношений к значимым

другим добавляются референтность, персонализации, личностные вклады, статус власти и др.

Согласно концепции А. А. Кроника и Е. А. Кроник, «значимые другие» входят в «событийную малую группу», характеризующуюся причастностью друг другу ее членов. Событие встреча, ссора, победа, совместная творческая работа, чья-то женитьба и т. п. – может как бы притягивать людей. «По отношению... к субъекту жизнедеятельности эти лица выступают помощниками или помехами в достижении... жизненных целей, служат образцами для подражания или, напротив, людьми, ошибки которых не стоит повторять» (Кроник, Кроник, 1998, с. 33).

К числу «значимых других», безусловно, относятся люди близкие – члены одной семьи. К основным параметрам отношений, которые реализуются между близкими людьми, мы будем относить вслед за Дружининым доминирование-подчинение, ответственность и эмоциональную близость. Автор классифицирует на основе направления векторов этих отношений типы семей: вектор ответственности не всегда совпадает с вектором доминирования: доминировать в семье может как отец или мать, так и ребенок (Дружинин, 2000). В нашем исследовании семейного дискурса особое внимание было уделено отношениям доминирования-подчинения собеседников в силу их выраженности в речевом материале, а также универсальности проявления в диалоге.

Обращаясь к анализу семейной коммуникации, отметим двусторонний процесс межличностного взаимодействия: с одной стороны, межличностная коммуникация определяется отношениями ее членов, с другой – общение оказывает влияние на формирование межличностных отношений. При этом внутреннее психологическое содержание общения в семье связано с ее функциями. Единого перечня функций семьи как малой социальной группы в литературе нет. Авторы относят к ним воспитание детей, организацию домашнего хозяйства, удовлетворение потребности человека в общении с близкими людьми, социальный контроль за поведением отдельных членов семьи, удовлетворение потребности в совместном проведении досуга и др. (Николаева, 2013; Дружинин, 2000; Елизаров, 1996; Федотова, 1981). Указанные функции можно объединить в две группы: во-первых, это удовлетворение психологического контакта с близкими людьми, во-вторых, это регуляция повседневной жизни семьи, являющейся одной из наиболее устойчивых форм совместной деятельности.

При изучении взаимоотношений коммуникантов важно упомянуть американских авторов Эдну Роджерс и Франка Миллара, которые рассматривали связь между отношениями супругов к своему браку (удовлетворенность общением, удовлетворенность распределением семейных обязанностей) и организацией диалогов. Авторы оценивали отношения доминирования-подчинения собеседников, исходя из представлений школы Пало-Альто (П. Вацлавик, Дж. Бивин, Д. Джексон). Согласно этой школе, «все коммуникационные обмены являются либо симметрическими, либо комплементарными в зависимости от того, основываются ли они на равенстве или на различиях» (Вацлавик и др., 2000, с. 83). «Комплементарными являются отношения «доминантности-подчинения», в этом случае поведение одного дополняет поведение другого, один партнер занимает более высокую, важную, первичную позицию, а другой – подчиненную, вторичную, более низкую» (там же, с. 82). Симметричные отношения, таким образом, характеризуются равенством и минимизацией отличий. Следует заметить, что однозначная квалификация доминирования-подчинения в диалоге сопряжена с определенными ограничениями. Например, ситуация, когда собеседники настойчиво уступают друг другу («только после вас!») довольно парадоксальна: с одной стороны, каждая сторона признает приоритет другой, хотя при этом настаивает на своем. В связи с этим условия квалификации доминирования-подчинения тщательно обговариваются Милларом и Роджерс, они вводят две переменные – «стремление к доминированию» и «истинное доминирование». Однако в исследованном материале ситуаций, подобных описанных выше, не было.

Миллар и Роджерс на материале диалогов и субъективных оценок семейных взаимоотношений, полученных от 45 супружеских пар, показали, что высокие показатели «истинного» доминирования, т. е. встречающего подчиненную реакцию партнера в общении, для мужчин связаны с высоким уровнем удовлетворенности браком и высоким уровнем удовлетворенности распределением семейных обязанностей. Для женщин не было обнаружено значимой связи между уровнем «истинного» доминирования и каким-либо показателем удовлетворенности (браком, общением, распределением обязанностей). Напротив, для женщин высока связь так называемого «стремления к доминированию», т. е. доминирования без учета ответной реакции партнера, с низкой удовлетворенностью браком и общением, а также с высокой неудовлетворенностью

распределением семейных обязанностей. В оригинальных работах Миллара и Роджерс предложена методика оценки отношений коммуникантов, реализуемых в ходе диалогического взаимодействия, использованная в настоящем исследовании (Millar, Rodgers, 1979).

В этой связи следует упомянуть исследование, обращенное к изучению интегральных характеристик внутрисемейного дискурса (Латынов, 2011, 2012, 2013). Было показано, что основной вклад в ощущение психологического благополучия мужей вносится благоприятным коммуникативным климатом в семье и отсутствием выраженных конфликтов, а ощущение психологического благополучия жен связано с отсутствием материальных проблем. Подобные данные по-новому характеризуют особенности отношений между супругами, жизнь которых сопряжена с определенными финансовыми трудностями. Однако роль дискурса в указанной работе изучается опосредованно – с помощью опросника межличностных отношений, что, как подчеркивает автор, определяется известной сложностью в получении материалов семейных диалогов.

Психологическое содержание общения также с социально-психологическими функциями группы, в которой происходит повседневное взаимодействие (между членами одной семьи, в кругу коллег-сослуживцев на работе, между детьми в образовательном учреждении). Повседневный диалог служит целям совместной деятельности его участников – игре и познанию в случае детского диалога, регуляции повседневной жизни и удовлетворению психологических контактов с близкими людьми, решению совместных задач и поддержанию межличностных отношений в повседневном общении коллег и т. п.

Обращаясь к смежным областям знания (лингвистика, лингвокультурология, исследования разговорной речи), можно отметить следующие важные параметры протекания диалога, на которые мы будем опираться. Это актуальные характеристики общения (время суток, контактность/дистантность, место – дома/вне дома), коммуникативную активность участников и их социальные роли (временные/постоянные, равенство/неравенство (Китайгородская, Розанова, 2005). В контексте изучения межличностных взаимоотношений выделяются следующие проявляемые в диалоге уровни неравенства собеседников (Занадворова, 2001):

- иерархическое (обусловленное традиционными представлениями о семейной, возрастной иерархии);

- неравенство в уровне компетенции, связанное с определенными знаниями, умениями, опытом;
- неравенство, определяемое «транзактными» состояниями «ребенка», «родителя» и «взрослого»;
- ситуативное, возникающее в случаях асимметричности отношений, когда один из партнеров по коммуникации имеет психологическое преимущество, например: один обещал что-то другому, второй имеет право потребовать выполнения обещания.

ГЛАВА 3

ВОЗДЕЙСТВИЕ В РАЗЛИЧНЫХ ВИДАХ ДИСКУРСА

Воздействие на другого неотделимо от коммуникации: невозможно сказать что-либо, не осуществляя влияния на собеседника. В литературе представлен широкий спектр подходов к изучению воздействия в дискурсе. К ним можно отнести изучение особенностей конструирования фактов при описании событий (Поттер, 1998; Harre, Stearns, 1995), стратегий диалогического взаимодействия (Иссерс, 2008; Levine, Wheelless, 1997; Psathas, 1995; Schegloff, 1992; и др.), выражаемых в дискурсе социальных представлений, а также отношений подчинения и власти (Блакар, 1987; Dijk, 1994; Водак, 2011; Potter, Wetherell, 1987). Проблема воздействия рассматриваются в исследованиях когнитивных моделей метафоры (Ильин, 1997; Алексеев, 2005, 2007; Dijk, 1975; Lakoff, Johnson, 1980; и др.), изучаются способы воздействия в соотнесенности с определенными видами дискурса (Китайгородская, Розанова, 2003; Шейгал, 2004; Степанов, 2004) и его интенциональными основаниями (Павлова, Зачесова, 2007; Павлова и др., 2011; Григорьева, 2012), в области психолингвистической экспертизы (Баранов, 2007; Андрианов, 2005). В настоящей работе предпринята попытка изучить, как реализуется дискурсивное воздействие в базовой форме вербального общения – повседневном диалоге, какие интенциональные структуры реализуются собеседниками и какие тактики воздействия они используют.

Исследования интенциональных оснований вербальной коммуникации показывают, что в естественно протекающем диалоге интенции, выражаемые в речи одним собеседником, задают второму соответствующие варианты ответной реплики: поинтересоваться – пояснить или игнорировать вопрос, побудить к обсуждению – внести предложение или отказаться от обсуждения, упрекнуть – выразить ответное недовольство или оправдаться и т. п. (Павлова, 2005; За-

чесова, 2002; Зачесова, Гребенщикова, 2007; Гребенщикова, 2008). В подобном закономерном чередовании реплик происходит смена ролей «доминирующий–подчиненный», выход из этого парного соответствия осуществляется с помощью различных способов уклонения: смены темы, шутки, предоставления уклончивого ответа и т. п. Коммуниканты могут находиться в положении указывающих, возражающих, обвиняющих или, напротив, оправдывающихся, сочувствующих, извиняющихся (Зачесова, Гребенщикова, 2007). 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 (Современный русский язык..., 2003; Зачесова, 2005; Зачесова, Гребенщикова, 2007; Гребенщикова, 2012).

При этом не будет преувеличением то, что в семейном диалоге собеседники чрезвычайно свободны в выражении собственных замыслов и способах оказания воздействия друг на друга. Близкая эмоциональная дистанция, обширная общая апперцепционная база, сниженный порог вежливости обуславливает непринужденность семейного диалога, в котором есть место жесткому указанию и тонкому намеку, жалобе и сочувствию, похвале и критике, спору и лишенной какой-либо прагматической цели болтовне (Занадворова и др., 2003; Зачесова, 2002; Горелов, Седов, 2004). Каждая реплика, высказанная одним собеседником, подхватывается его партнером и получает развитие в разговоре. Подобный характер семейного общения отвечает важнейшей функции семьи как социального института: способствует поддержанию эмоционально близких межличностных взаимоотношений (Елизаров, 1996; Дружинин, 2000; Стернин, 2001).

Было показано, 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 (Зачесова, 2005, 2007; Зачесова, Гребенщикова, 2007). Диалоги «проблемного» типа, развивающиеся в русле побуждения партнера к действию/обсуждению и его ответного подчинения/сопротивления, занимают в семейном общении значительное место. 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.

Развитие отношений осуществляется как непосредственно, в эмоционально заряженных репликах, так и опосредованно – в информационных сообщениях. Обсуждением конкретной проблемы можно считать и спор на тему «кто вынесет мусор?», и классическое выяснение отношений. Полифункциональность высказывания соотносится с одновременным осуществлением его информационной и фатической задачи: с одной стороны, коммуниканту необходимо сделать сообщение, а с другой – высказаться и встретить понимание.

В настоящей работе мы вынуждены ограничиться рассмотрением двух указанных аспектов коммуникации (реализация взаимоотношений и решение текущих проблем), поскольку определение других общих константных задач повседневного диалога представляется затруднительным. Если, например, научный дискурс реализует познавательную функцию (Воронин, Горюнова, 2007; Воронин, Кочкина, 2008), политический дискурс нацелен на привлечение избирателей (Павлова, 2002), педагогический – на воспитание и обучение (Шустова, 2002), то повседневно-бытовой дискурс задан самим фактом общения и не имеет подобных специальных задач.

При изучении речевого взаимодействия особое внимание уделяется теме коммуникативных стратегий и тактик. В литературе нет единого мнения по поводу того, как соотносятся эти понятия. Стратегия понимается как свойственный человеку устойчивый тип речевого поведения (Горелов, Седов, 2004) или как «глобальное намерение», реализуемое в конкретном диалоге, например, дискредитировать или оправдать собеседника (Ван Дейк, Кинч, 1989; Иссерс, 2008). Тактика же может служить конкретным задачам диалога: убедить, уговорить собеседника, извиниться перед ним (Иссерс, 2008; Борисова, 2001), выступать субжанром разговора (Горелов, Седов, 2004) или менять его «сюжетный поворот» (Седов, 2004).

Исследования Марвелла и Шмитта (Marwell, Schmitt, 1967) так называемых «стратегий подчинения» в обыденном общении позволили выделить на материале самоотчетов испытуемых 16 техник, которые используют коммуниканты при убеждении. В этот список входят (цит. по: Иссерс, 2008, с. 28) «позитивная и негативная стимуляция (обещание и угрозы), позитивная и негативная эксперти-

зы (указание на пользу или вред), выражение симпатии, подкуп, обратная стимуляция (отмена запрета или условий, в случае согласия партнера), апелляции к чувству долга, нравственному императиву, самооценке, качествам партнера, апелляция к альтруизму и авторитету». С помощью факторного анализа авторы установили, что стратегии подчинения можно разделить на 5 групп: стратегии поощрения – наказания, апелляция к социальным (внешним) – персональным (внутренним) обязательствам и стратегия «экспертизы». Особенностью данного исследования является то, что результаты получены на основе самоотчета испытуемых, а не фиксировались на записях реально происходившего общения.

Т. Левайн и Л. Уилесс, используя метод «воспоминаний», исследовали зависимость выбора типа стратегии подчинения от близости отношений между людьми (Levine, Wheelless, 1997). Респонденты отвечали на вопросы, описывая первые шаги интеракций. Было установлено, что, чем ближе отношения, тем вероятнее использование позитивной стратегии, т. е. выражение симпатии, признательности, обращение к чувству дружеского долга, а не угрозы.

В целом предложенные авторами стратегии подчинения, несмотря на интроспективный способ получения данных, вполне соответствуют классическим представлениям о способах воздействия, описанных риторикой: обращение к логосу (к рациональным доводам – экспертиза), к пафосу (к чувствам, эмоциональной памяти – угроза, поощрение) и этосу (сопереживанию – активизация внутренних/внешних обязательств) (Хазагеров, 2002).

О. С. Иссерс на основе анализа многочисленных коммуникативных исследований, в том числе и собственных, предлагает обобщенную классификацию стратегий речевого воздействия (Иссерс, 2008). К основному типу относятся те виды стратегий, которые соответствуют высшей ступени в иерархии целей в конкретной ситуации. Это, например, дискредитация или подчинение, относимые автором к семантическому (когнитивному) типу коммуникативных стратегий. Вспомогательные типы стратегий способствуют говорящему организовать диалогическое взаимодействие и включают прагматические (построение имиджа, формирование эмоционального настроя), диалоговые (контроль над темой или инициативой) и риторические типы (привлечение внимания, драматизация). При этом автор утверждает, и трудно с этим не согласиться, что многообразие коммуникативных ситуаций не исчерпывается представленной классификацией. Предлагается следующее разграничение стратегии

и тактики: «Если речевую стратегию понимать как совокупность речевых действий, направленных на решение общей коммуникативной задачи говорящего, то речевой тактикой следует считать одно или несколько действий, которые способствуют реализации стратегии» (Иссерс, 2008, с. 110). На наш взгляд, в этом случае возникает трудность в установлении иерархии задач коммуниканта и, следовательно, отделении понятий коммуникативной тактики от стратегии.

Обобщив существующие представления, мы пришли к следующему определению: тактика воздействия – это подвижная линия коммуникации, которую реализуют собеседники, чтобы добиться от партнера определенного поведения или сформировать у него те или иные представления. Этапами реализации тактики вслед за О. С. Иссерс мы считаем отдельные коммуникативные ходы (Иссерс, 2008). По форме коммуникативный ход – это высказывание, представляющее собой конкретную смысловую единицу диалога. Добавим, что его внутреннее основание составляет частная интенция субъекта общения, подчиненная интенции более высокого порядка: например, интенции пошутить или оправдаться могут быть подчинены общей целевой направленности коммуниканта уклониться от обсуждения проблемы. Стратегию же воздействия в ситуации семейного диалога можно сопоставить с «глобальными намерениями» коммуникантов, которые в общем случае соотносятся с поддержанием отношений и участием в регуляции совместной жизни – отношенческим (фатическим) и проблемным (содержательным) планом коммуникации.

Раздел II

ЭМПИРИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ИНТЕНЦИОНАЛЬНОЙ И ИНТЕРАКТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ СЕМЕЙНОГО ДИСКУРСА

ГЛАВА 1

МЕТОДИКИ И ЭТАПЫ ИЗУЧЕНИЯ СЕМЕЙНОГО ДИСКУРСА

Семейный дискурс понимается как «речевая деятельность во всей совокупности текстов, объединенных сферой семейных отношений; выступающая в виде процесса и результата, включающая как экстралингвистический, так и лингвистический аспекты (с прагматическим, когнитивным и социальным контекстом, обуславливающим выбор языковых средств)» (Звягинцева, 2011). В настоящем исследовании семейный дискурс будет пониматься как разновидность повседневного дискурса, как диалог между членами одной семьи, в котором реализуются актуальные интенции коммуникантов, связанные с их представлениями, установками, намерениями, моделью ситуации; рассматриваемый как взаимодействие, в котором реализуются воздействие и межличностные отношения коммуникантов.

Объект исследования – диалоги в ситуации семейного общения, включающие следующие параметры: «участники» – члены семьи в непринужденной домашней обстановке, «тема» – сфера бытовой коммуникации между супругами, родителями и их детьми, «способ» – контактный (Хэллидей, 1991; Красных, 1999; Китайгородская, Розанова, 2005; Кашкин, 2000; Звягинцева, 2009).

К исследованию были привлечены члены семей психологов, историков и экономистов, получивших или получающих высшее образование. Сведения об образовании были получены с помощью устного опроса. Всего было составлено 24 пары, соответствующие показатели отношений, развиваемых в диалоге, подсчитывались для каждого из 48 участников. Взаимодействующие в диалоге собеседники, состояли в различных семейно-родственных отношениях друг с другом, среди них насчитывалось 8 пар «мать–дочь», 7 пар «муж–жена», 3 пары «бабушка–внучка», 2 «отец–дочь», 2 «брат–сестра», 1 пара «мать–сын» и 1 пара «сестра–сестра». Значение ме-

дианы по возрасту участников диалогов – 26 лет, минимальный возраст – 16 лет (в исследовании принимало участие два старшеклассника), максимальный возраст – 73 года (таблица 1, приложения 1). В момент записи каждую пару коммуникантов объединяла ситуация бытового общения – на кухне, в общей гостиной, в кругу других близких людей.

Целью исследования являлся теоретический и эмпирический анализ интенциональной организации взаимодействия в семейном дискурсе. В соответствии с этим были поставлены следующие задачи:

1. Провести теоретический анализ исследований дискурса, выявив роль интенциональной составляющей в организации дискурса и его видов.
2. Провести эмпирическое исследование семейного дискурса, охарактеризовав актуальные интенции партнеров коммуникации, осуществить их классификацию и выявить их иерархическую соподчиненность.
3. Описать интенциональные паттерны взаимодействия, формирующиеся в диалоге.
4. Исследовать выраженность доминирования коммуникантов в диалогическом взаимодействии и соотнести полученные результаты с их собственной оценкой сложившихся межличностных отношений.
5. Выявить преобладающие интенциональные паттерны взаимодействия, связанные с реализацией отношений доминирования-подчинения собеседников в ходе диалога.
6. Описать интенциональные структуры, связанные с оказанием психологического воздействия в диалоге.

Общая гипотеза исследования: интенциональную организацию семейного дискурса формируют иерархически соподчиненные интенциональные структуры, отражающие складывающиеся в диалоге отношения субъектов общения и определяющие реализуемые тактики оказания воздействия. В поддержку ей были сформулированы следующие эмпирические гипотезы:

1. Организующие взаимодействие интенциональные структуры – ведущие интенциональные направленности субъектов общения – отличаются по выраженности частных интенций, входящих в их состав.

2. Ведущие интенциональные направленности коммуникантов проявляются в различных сочетаниях, обнаруживая специфику семейного дискурса в конкретном коммуникативном контексте.
3. В семейном дискурсе преобладают определенные типы межличностного взаимодействия, отражающие отношения доминирования-подчинения собеседников в соответствующих интенциональных паттернах.
4. Семейному дискурсу присуще равенство в выраженности доминирования коммуникантов в диалогическом взаимодействии друг с другом.
5. Семейный дискурс характеризуется определенными вариантами воздействия, реализуемыми коммуникантами в соответствии с той или иной ведущей интенциональной направленностью.

Эмпирическое исследование семейного дискурса происходило в несколько этапов.

На *первом этапе* участникам исследования предлагалось записать несколько повседневных диалогов с членами семьи и заполнить бланк методики С. Е. «Гравюра» (Поддубный, 2002), в котором оценить взаимоотношения со своим собеседником. Материалы диалогов записывались методом «скрытого диктофона» (Земская и др., 1978), с согласия участников исследования. Им предлагалось записать диалог в домашних условиях с членами своей семьи тогда, когда это им будет удобно, сообщалось примерное общее время для записи – 15–20 минут. Остановку в записи предлагалось делать в тот момент, который, по мнению участников, служит окончанием диалога. Как пишут авторы, ссылаясь на исследование А. А. Никольского, «магнитофонная запись может с успехом фиксировать непринужденную речь и в тех случаях, когда говорящие знают о записи» (Земская и др., 1978, с.16). Имена всех участников закодированы в соответствии с условиями анонимности.

Материалом исследования послужили 126 диалогов, транскрипты которых составлялись с учетом пауз, хезитаций, интонационных выделений и других особенностей устной формы речи (Atkinson, Heritage, 1984). Единицей анализа диалога выступал коммуникативный ход, понятие которого было заимствовано нами у О. С. Иссерс (Иссерс, 2008). Мы понимаем коммуникативный ход как высказывание, представляющее собой отдельную смысловую единицу диалога. Внутреннее его основание составляет частная интенция

субъекта общения, подчиненная интенции более высокого порядка: например, интенции аргументации могут быть подчинены общей цели коммуниканта изменить мнения партнера.

Количество коммуникативных ходов на каждого участника исследования было выровнено за счет исключения части материала. Равный вклад участников в объем дискурса дает основания сравнивать частоты реализуемых ими паттернов взаимодействия и характеризовать повседневный семейный дискурс в целом. Проверка равномерности распределения коммуникативных ходов среди участников проводилась с помощью критерия χ^2 Пирсона и ее результаты представлены в таблице 2 приложения 1. На каждого участника приходилось от 40 до 90 коммуникативных ходов, медиана – 56, на каждую пару приходились диалоги общим объемом от 80 до 180 интенциональных реплик, медиана – 112.

На *втором этапе* с помощью интент-анализа описывалось интенциональное пространство повседневного семейного дискурса, определялись ведущие интенциональные направленности (ВИН) коммуникантов и частные интенции в их составе. На основе статистики χ^2 Пирсона осуществлялся анализ различий между ведущими интенциональными направленностями (ВИН) коммуникантов по выраженности частных интенций, входящих в их состав. Описывались типичные для семейного дискурса сочетания ВИН и характер реализуемого в их последовательности взаимодействия коммуникантов. Для определения наиболее часто встречаемых сочетаний ВИН использовались статистические критерии χ^2 Пирсона и ϕ – угловое преобразование Фишера. Полученные результаты обсуждались, проводилась валидизация данных интент-анализа на основе проведения экспертной оценки. Использовались статистики каппа Флейса и отношение шансов (ОШ) (Флейс, 1989).

На *третьем этапе* взаимодействие коммуникантов и складывающийся в его результате диалог описывались на основе реализуемых коммуникантами отношений доминирования-подчинения. С помощью методики Роджерс – Миллара каждому коммуникативному ходу собеседника приписывался тип реализуемой позиции – доминантной, подчиненной или нейтральной.

На *четвертом этапе* описывались паттерны взаимодействия собеседников в диалоге, полученные на основании сопоставления согласованных коммуникативных ходов, подчиненных ВИН. Определялось соответствие между преобладающей позицией, реализуемой коммуникантом в диалоге с партнером и устоявшейся позици-

ей во взаимоотношениях с ним, оцененной по методике «Гравюра». Для того чтобы определить различия в частотах доминирования собеседников в парах применялась статистика φ – угловое преобразование Фишера. Различия в выраженности определенных интенциональных паттернов фиксировались с помощью критерия Уилкоксона для связанных групп. Для определения различия (сдвига) между существующей позицией в отношениях и реализуемой позицией в диалоге использовался G-критерий знаков.

На *пятом этапе* взаимодействие коммуникантов рассматривалось в аспекте формирования тактик воздействия в результате сочетания ВИН и коммуникативных ходов в их составе. ВИН соотносились с различными интенциональными структурами, связанными с оказанием дискурсивного воздействия. Определялся характерный для повседневного дискурса вариант воздействия: 1) прямой или косвенный при побуждения к действию; 2) с преобладанием когнитивного, или эмотивного, компонента при стремлении убедить партнера; 3) в виде развернутых тактик или одиночных коммуникативных ходов (φ – угловое преобразование Фишера).

Квалификация интенций происходила с помощью интент-анализа, разрабатываемого в лаборатории психологии речи и психолингвистики Института психологии РАН (Ушакова и др., 2000). Данный метод, развивающий коммуникативный подход в исследовании речи и направленный на изучение проблемы ее интенциональных оснований, был разработан в русле системного подхода (Б. Ф. Ломов, Б. Г. Ананьев, В. А. Барабанщиков и др.). Под интенциями, образующими психологическое содержание речи, понимаются предметные направленности субъекта, при этом референциальными объектами в общем случае (объектами «переживания» в широком смысле существования в психологической реальности субъекта) могут выступать другой, окружающая действительность или сам говорящий. Интенции, будучи связанными с целями деятельности и «моделью ситуации» субъекта, сопоставимы с мотивационными характеристиками личности – «его желаниями, нуждами, установками» (Ушакова и др., 1995).

На первом этапе интент-анализа два эксперта (Т. А. Гребенщикова и И. А. Зачесова) независимо друг от друга составляли список интенций, присущих данному диалогу, на втором этапе происходило обсуждение и согласование оценок, в результате чего составлялась список интенций и схема интенциональной структуры диалога. При выделении интенций, содержащихся в высказывании комму-

никанта, учитывался не только контекст всего диалога, но и ответная реплика его партнера, свидетельствующая об определенном понимании сказанного. По результатам интент-анализа был проведен экспертный анализ с привлечением дополнительного числа экспертов (см. далее).

При составлении словаря интенций также учитывались материалы толковых словарей (Ефремова, 2000; Ожегов, Шведова, 1999) и результаты предыдущих исследований дискурса (Зачесова, 2002; 2005, 2007; Кубрак, 2009; Павлова, 2000; Григорьева, 2007). Значения некоторых интенций «склеены» ввиду сложности их однозначной дифференциации в контексте диалога. Все интенции квалифицировались с опорой на представленный ниже перечень:

1. Поинтересоваться – проявить к кому-л. или чему-л. интерес, заинтересованно осведомляться, «интересуется, как идут дела» (разг.). Проявить интерес к собеседнику, осведомиться о событиях, которые с ним происходят, о взглядах, мнении на тот или иной предмет и т. п.
2. Поболтать/поговорить – интенции так называемой «чистой» фатики, по Винокур (Винокур, 1993), «лишенное информативной необходимости» развернутое высказывание коммуниканта, соответствующее разговорному жанру болтовни. Собеседники заинтересованы в диалоге как таковом, подхватывают и развивают темы друг друга. Вариант номинации «поговорить» также означает поверхностный, а не «серьезный» разговор.
3. Запросить информацию – требовать, просить сообщить какую-л. информацию. Обратиться к собеседнику как носителю информации, знаний за конкретными сведениями, ответом по существу дела.
4. Сообщить/информировать – передавать кому-либо свое настроение, состояние, рассказать новость, случай, предоставить информацию и т. п.
5. Уточнить – выяснить позицию собеседника, его мнение, слова и т. п.; задать уточняющий вопрос; попросить повторить сказанное.
6. Пояснить – разъяснить свою позицию, дать ответ на поставленный вопрос, сообщить подробности.
7. Указать/дать указание/распорядиться – в повседневном диалоге означает директивный оттенок сказанного, инструкцию к действию, требование, стремление организовать или скоординировать действия между участниками общения.

8. Просить – обратиться с просьбой выполнить желаемое, выражается в менее жесткой форме, чем предыдущая интенция, часто сопровождается этикетными формулами, например, в виде вопроса, предоставляющего возможность отказать и т. п.
9. Возразить – критиковать позицию собеседника, приводить опровергающие доводы, заявлять о своем несогласии с ней, также случаи отрицания, не подкрепленного доказательствами.
10. Обосновать свою позицию – аргументировать ее, подкрепить доказательствами, защищать, отстаивать свое мнение.
11. Выразить мнение – заявить о своей позиции, выразить свои представления, комментировать точку зрения собеседника, отнестись к сказанному.
12. Выразить сомнение – подвергнуть сомнению сказанное собеседником, выразить недоверие чьей-либо точке зрения, новости, факту и т. п.
13. Упрекнуть – выразить недовольство собеседником, его действиями или, напротив, бездействием; сделать укоризненное замечание собеседнику, выразить неодобрение, высказаться в адрес партнера с оттенками обвинения.
14. Пошутить – выразить ироничное отношение к сказанному, к себе или собеседнику; сказать нечто с целью развеселить собеседника, развлечь его.
15. Оправдаться – отвести обвинения, упреки, обосновать свое желание/нежелание выполнять что-либо.
16. Осуществить самопрезентацию – представить себя в определенном свете с целью добиться от собеседника каких-либо действий или высказываний, сформировать или изменить его представления.
17. Поделиться/посоветовать – рассказать что-либо, сообщить нечто доверительно.
18. Пожаловаться – посоветовать о своих проблемах, сослаться на трудные обстоятельства, сообщить о плохом самочувствии, неудаче и т. п.
19. Советовать – дать наставление, как поступить в том или ином случае.
20. Обозначить ответ – интенция, подтверждающая участие собеседника в диалоге; сообщение о том, что партнер был услышан, но при этом не обязательно свидетельствует о согласии с ним. С точки зрения выражаемых интенций данная структура представляет собой «фатический сигнал о том, что информация

принята к сведению» (Баранов, Крейдлин, 1982, с. 88). Как правило, это выражено в виде коротких фраз («угу», «да-да», «нет-нет» и т. д.).

21. Выразить заботу – проявить беспокойство о собеседнике, желание оказать ему помощь, поухаживать; оказать поддержку собеседнику.
22. Намекнуть – высказать мысль не полностью, при этом дать возможность догадаться о том, что имеет в виду говорящий.
23. Выразить согласие – согласиться с мнением собеседника, сообщить о том, что его точка зрения, просьба, указание и т. п. принимается.
24. Предложить – сообщить вариант действий, решения проблемы; высказать пожелание, намерения; пригласить принять участие в чем-либо.
25. Вернуться к теме – продолжить ранее начатую тему; повторить ранее произнесенную мысль; напомнить собеседнику о цели разговора.
26. Корректировать мнение – внести поправку в рассуждения собеседника, высказать свою точку зрения, не совпадающую с мнением собеседника.
27. Предупредить (1) – сообщить о намерениях, поставить в известность собеседника о своих действиях, планах.
28. Предупредить (2) – ставить условия, угрожать.
29. Сменить тему – начать новое обсуждение, игнорировать высказывания собеседника, избежать необходимости продолжать предыдущую тему.
30. Напомнить – сообщить собеседнику о прошедшем событии, явлении, поступке и т. п. с целью вызвать у него определенное поведение; напомнить о просьбе, договоренности, обещании и т. п.
31. Отказать – выразить нежелание совершать что-либо, отказаться от предложения, попросить отложить его выполнение.
32. Обещать – дать согласие на что-либо, обязываться сделать что-либо в будущем, уверять в чем-либо.
33. Выразить одобрение – оказать поддержку собеседнику, выразить согласие с ним.
34. Похвалить – высоко оценить собеседника, отметить его достоинства.
35. Поддеть – намеренно задеть чувства собеседника, выразить издевку.

36. Благодарить – выразить благодарность.
37. Похвалить – хвалить самого себя; говорить о себе с излишней похвалой.
38. Посочувствовать/выразить сочувствие – выразить участие, сожаление, успокоить, подбодрить собеседника, пожалеть его.
39. Обесценить мнение – отказать собеседнику в здравомыслии, высмеять его позицию.
40. Предложить помощь – сообщить о готовности помочь.
41. Просить совета – обратиться за помощью, запросить мнение собеседника, просить руководства.
42. Принести извинения – признать свою вину, просить прощения, проявить готовность возместить ущерб.

Для валидации результатов интент-анализа была проведена экспертная оценка с участием шести специалистов лаборатории психологии речи и психолингвистики ИП РАН, имеющих опыт интент-анализа (описание экспертизы представлено в следующей главе). В качестве критерия согласованности использовалась статистика каппа Флейса и статистика отношения шансов (Флейс, 1989).

Для определения позиций доминирования-подчинения коммуникантов, выражаемых в диалоге, использовалась методика Роджерс–Миллара. Авторы методики подчеркивают, что при анализе диалога важно учитывать двойную функцию каждой реплики. С одной стороны, она выражает текущую позицию коммуниканта, с другой, является ответом на высказывание его партнера. Доминирование-подчинение исследователи рассматривают в аспекте контроля за речевым обменом: посредством того или иного высказывания собеседники как бы задают друг другу определенные варианты коммуникативных ходов. Подобную точку зрения разделяют представители прагматического направления в изучении коммуникации, которые представляет диалог как разворачивающийся процесс вынуждаемых действий (Г. Бейтсон, П. Вацлавик, Дж. Остин, Г. П. Грайс, Дж. Лич, А. Н. Баранов и Г. Е. Крейдлин).

Так, в соответствии с методикой принимается, что, если А нечто утверждает, то реакция Б может быть:

- так или иначе подчиненной, т. е. следовать требованиям, инициациям собеседника (так называемые «one-down» реплики – ↓).
- заявлять стремление 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» – →).

К реакциям первого типа авторы причисляют высказывания, которые направлены на то, чтобы поддержать тему собеседника, выразить согласие с ним, предоставить ответ, а также задать вопрос, который как бы «напрашивается» на поддерживающее высказывание, и другие реплики, предоставляющие собеседнику возможность контролировать диалог.

Ко второму типу реакций, отражающих стремление занять доминирующую позицию, могут относиться запросы, требующие ответа, инструкции и приказания, варианты несогласия и отказа, а также высказывания, свидетельствующие о желании завершить разговор, начать свою тему обсуждения или прервать собеседника.

Нейтральная позиция в диалоге отражает минимум усилий, которые говорящий проявляет, чтобы установить контроль над развитием диалога, и может выражаться репликами, заполняющими паузы, в незаконченных высказываниях и прочих, неcodируемых вариантах. В настоящем исследовании нейтральные реакции собеседников расширены до вариантов игнорирования предписаний/обсуждения и интенций «чистой» фатики.

Каждому коммуникативному ходу говорящего с учетом целостного интенционального контекста диалога в соответствии с методикой приписывалась доминантная, подчиненная или нейтральная позиция. По итогам анализа характеризовались паттерны взаимодействия, подчитывались абсолютные частоты доминирования и подчинения коммуникантов в диадах.

Миллар и Роджерс (Rogers, Millar, 1979) проводят различие между стремлением собеседника быть ведущим в диалоге – получать ответы на поставленные вопросы, давать указания, советы и т. п. – и так называемым «истинным» доминированием. Во втором случае доминантная позиция одного собеседника подтверждается ответной подчиненной второго. В соответствии с этими представлениями в исследовании подсчитывались две частоты доминирования: d_1 (стремление к доминированию) как количество всех «one-up ↑» – коммуникативных ходов, d_2 (истинное доминирование) как количество случаев, когда «one-up ↑» – ход собеседника встречал «one-down ↓» – реакцию его партнера. Уровень подчинения s для одного собеседника численно соответствует индексу доминирования d_2 .

его собеседника, т. е. случаям, когда первый коммуникант проявил подчиненную позицию в ответ на проявленную доминирующую позицию первого. В исследованном материале уровень $s(d_2)$ невысок, поэтому исключался из статистического анализа для определения типа реализуемых взаимоотношений в диалоге.

Методика Рождерс – Миллара была успешно апробирована при изучении телевизионных дискуссий в работе Н. Д. Павловой (2000). Согласно разделяемому в настоящей работе мнению автора, по существу, в соотнесении с психолингвистическими показателями можно было бы говорить о трех уровнях контроля, связанных с реализацией доминирования-подчинения: «тематическом» – заявление/принятие темы обсуждения; «уровне позиции» – заявление/принятие определенной точки зрения по обсуждаемому вопросу и «уровне императивов» – заявление/принятие требований, указаний и т. д. Анализ с использованием методики Роджерс – Миллара в упомянутой работе, показал, что паттерны отношенческого обмена не соотносятся, по крайней мере, впрямую с формальным ролевым статусом говорящих. Характеризуемые отношения подвижны, тесно связаны с интенциональной основой взаимодействия, они устанавливаются в ходе коммуникации или, по терминологии Пола Вацлавика, «метакоммуникации» (Вацлавик, 2000) – отношенческого обмена, сопутствующего обмену информационному.

Для оценки отношений, существующих между собеседниками, им предлагалось заполнить бланк методики С. Е. Поддубного «Гравюра», которая содержит 18 символов отношений между людьми. Среди них 3 класса символов соответствует позиции участника как доминирующего, подчиненного или реализующего равные отношения в паре. Тип отношения одного коммуниканта к другому определялся по тому классу, в который попадал выбранный участником символ. Оценка производилась по прямому критерию А, т. е. в соответствии с вопросом: «Как вы считаете, какой символ отражает отношения в семье между вами и вашим собеседником?» (Поддубный, 2002).

ГЛАВА 2

ВЕДУЩИЕ ИНТЕНЦИОНАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕННОСТИ КОММУНИКАНТОВ

Результаты исследований интенциональных оснований речи свидетельствуют о бесконечном многообразии интенциональных состояний коммуникантов (Психологические исследования дискурса..., 2002; Ситуационная и личностная детерминация дискурса..., 2007). Однако конкретная коммуникативная ситуация, включенность высказываний в целостный интенциональный контекст дает возможность классифицировать интенции и обобщать их в систему иерархически соподчиненных интенций. Было обработано 3008 коммуникативных ходов, содержащих соответствующее количество интенциональных единиц (таблица 4 приложения 1). Выявленные в результате интен-анализа 42 основные частные интенции распределились в диалоге между 7 ведущими интенциональными направленностями коммуникантов (ВИН), подчиненными их «глобальным» (по Ван Дейку), не всегда рефлекслируемым намерениям, а именно участия в регуляции совместной жизни семьи и реализации отношений с близкими людьми.

С одной стороны, для каждой направленности характерно преобладание нескольких частных интенций, соответствующих ее специфике. С другой, редко встречаются случаи, чтобы та или иная частная интенция проявлялась исключительно в одном виде направленности. Такое положение дел соответствует многоплановости интенционального подтекста, выражаемого коммуникантами в диалоге.

Результаты статистического анализа подтверждают различия между ведущими типами направленности коммуникантов по выраженности интенций. Между всеми направленностями (ВИН), сравниваемыми попарно, были зафиксированы статистически высокозначимые различия на уровне $p < 0,001$. Таким образом, можно

считать классификацию интенций по 7 выделенным категориям обоснованной. Перейдем к подробному описанию каждой ведущей интенциональной направленности.

Для «проблемной» ВИН «побудить к действию» (таблица 1) около 75% содержания составляет группа интенций указать («*Давай мой посуду / чтобы папа пришел / было чисто//*»), запросить информацию («*А вы еще с собачкой не гуляли? //*»), аргументировать свою по-

Таблица 1

Выраженность частных интенций в составе ведущей интенциональной направленности побудить к действию

№ п/п	Интенция	Абсолютная частота	%
1	указать/распорядиться	78	26,35
2	запросить информацию	24	8,11
3	обосновать/аргументировать свою позицию	22	7,43
4	советовать	18	6,08
5	выразить заботу	17	5,74
6	упрекнуть/выразить недовольство	16	5,41
7	намекнуть	15	5,07
8	пояснить	13	4,39
9	предложить	13	4,39
10	попросить	13	4,39
11	поинтересоваться	12	4,05
12	вернуться к теме	9	3,04
13	возразить/критиковать позицию партнера	8	2,70
14	намекнуть	7	2,36
15–28	выразить мнение, пошутить/выразить иронию, напомнить, поболтать, обещать, осуществить самопрезентацию, выразить одобрение партнеру, предупредить (угроза), уточнить позицию партнера, оправдаться, поделиться, пожаловаться/посетовать, выразить согласие, корректировать мнение, поддеть (издевка) *	31**	10,47
Всего		296	100

Примечание: * Перечислены реализованные в диалогах интенции, частота встречаемости каждой из которых менее 2% относительно числа всех интенций в составе указанной ВИН. **Указана суммарная частота интенций.

зицию («Я тут целый список составила/по списку и купим //»), советовать («Одевай юбку / толстые колготки / и куртку //»), выразить заботу («Ну / ты ешь суп / пока он горячий / хорошо? //»), упрекнуть / выразить недовольство («Из родственников / смотрю / вообще никого не приглашаете // Тетю Риту не пригласили //»), намекнуть («А чем у нас позавтракать можно?»), пояснить («Он не долгий / всего час идет // [о фильме]»), предложить («Может / пойдём погуляем / заодно в магазин зайдём?») и попросить («Маш / позвони мне / пожалуйста //»). Интенциональный состав данной направленности свидетельствует не только о наличии прямого (указания, просьбы) и косвенного способов (намек, выражения недовольства, запросы) побуждения к действию, но и отражает усилия коммуникантов, направленные на то, чтобы убедить партнера в необходимости совершения желаемого (аргументирование, обоснование своей позиции).

ВИН «побудить к обсуждению» (таблица 2) отражает иницирующую активность собеседника, которая связана с его стремлением вовлечь партнера в диалог. В одном типе случаев, когда собеседников объединяет желание обменяться новостями, переживаниями, впечатлениями и т. п., на первый план выходят интенции фатической направленности: поболтать, поинтересоваться – пояснить, поделиться и др. («Сегодня Тамару Ильиничну видела // – Да / и что? – Она раз в неделю приходит по средам / мы с ней поздоровались / и все на этом закончилось // – Привет не передавала?»).

Во втором случае содержательный аспект диалога связан с решением актуальной в жизни семьи задачи («Надо решить вопрос тогда с родителями как // сегодня тогда как?», «С этими / как его / рассчиталась?»). Интенции носят конкретно-проблемный характер: запросить информацию, сообщить/информировать, напомнить, поинтересоваться.

Более 75% содержания ВИН «поддержать отношения с партнером» (таблица 3) составляют интенции поболтать, пояснить, поделиться, сообщить, поинтересоваться, выразить мнение, прояснить позицию партнера, пожаловаться. Наиболее типичные для данной ВИН интенции относятся к области так называемой «чистой» фатики (выражение Т. Г. Винокур). Они направлены на общение как таковое, лишены информативной необходимости и означают стремление собеседников участвовать в жизни друг друга, наиболее распространены в семейном дискурсе в целом: интенция «поболтать»/«поговорить» составляет 20,60% от всех интенций ди-

Таблица 2

Выраженность частных интенций в составе ведущей интенциональной направленности побудить к обсуждению

№ п/п	Интенция	Абсолютная частота	%
1	запросить информацию	63	19,27
2	поинтересоваться	42	12,84
3	поболтать	36	11,01
4	сообщить/информировать	29	8,87
5	вернуться к теме	21	6,42
6	упрекнуть/выразить недовольство	20	6,12
7	поделиться	19	5,81
8	пояснить	18	5,5
9	обосновать/аргументировать свою позицию	16	4,89
10	уточнить/прояснить позицию партнера	15	4,59
11	предложить	8	2,45
12–27	пожаловаться/посоветовать, намекнуть, возразить/критиковать, выразить заботу, выразить мнение, указать (распорядиться), пошутить, напомнить, выразить сомнение, предложить помощь, просить совет, осуществить самопрезентацию, корректировать мнение, попросить, поддеть, выразить одобрение *	40**	12,23
Всего		327	100

Примечание: * Перечислены реализованные в диалогах интенции, частота встречаемости каждой из которых менее 2% относительно числа всех интенций в составе указанной ВИН. **Указана суммарная частота интенций.

алогов (таблица 2 приложения 1) и являются своего рода фоном для развития межличностных отношений коммуникантов.

Заинтересованность партнеров друг в друге, стремление понять собеседника даже, казалось бы, в незначительных репликах является главной чертой «чистой» фатики («Короче говоря / один стоит / сумка / раз в пять меньше / чем у меня / такая обычная / плоская / как пенал // – Планшет? //»; «Чудак / конечно / когда приезжал / всегда гостинцы привозил / мешок семечек / мешок яблок и банку меда // – А семечки свои? //») Сказанное коммуникантом подхватывается его партнером, уровень кооперативности достигает наивысшего уровня

Таблица 3
Выраженность частных интенций
в составе ведущей интенциональной направленности
поддержать отношения с партнером

№ п/п	Интенция	Абсолютная частота	%
1	поболтать	470	40,07
2	пояснить	77	6,56
3	сообщить/информировать	73	6,22
4	поинтересоваться	69	5,88
5	выразить мнение	64	5,46
6	запросить информацию	38	3,24
7	уточнить/прояснить позицию	38	3,24
8	пожаловаться/посетовать	37	3,15
9	поделиться	35	2,98
10	выразить согласие	25	2,13
11	осуществить самопрезентацию	23	1,96
12	посочувствовать/успокоить	21	1,79
13	пошутить/ирония	19	1,62
14	выразить заботу	16	1,36
15	оправдаться	15	1,28
16	советовать	15	1,28
17	корректировать мнение	15	1,28
18	сообщить о намерениях/предупредить	14	1,19
19	дать краткий ответ/обозначить участие в коммуникации	12	1,02
20–37	упрекнуть/выразить недовольство, предложить, похвалить, обосновать/аргументировать свою позицию, обещать, возразить/критиковать позицию партнера, указать/распорядиться, намекнуть, вернуться к теме, благодарить, похвалить, напомнить, попросить, выразить сомнение, выразить одобрение, предложить помощь, просить совет, принести извинения, сменить тему*	98**	8,27
Всего		1174	100

Примечание: * Перечислены реализованные в диалогах интенции, частота встречаемости каждой из которых менее 1% относительно числа всех интенций в составе указанной ВИН. **Указана суммарная частота интенций.

в поддержании шуток друг друга и договаривании за собеседником («Мой путь до филармонии и мой путь после филармонии // – Это путь к филармонии //»). Разговор развивается по ассоциативному типу, иногда выводя собеседников в область проблемной коммуникации («Ой / нет / замечательно / все замечательно / потому что / действительно // – Так как у вас с историей? //»; «Она [корова] на ферму решила вернуться / к черту надо / сегодня холодно // Вите

Таблица 4

Выраженность частных интенций в составе ведущей интенциональной направленности поддержать обсуждение

№ п/п	Интенция	Абсолютная частота	%
1	поболтать	97	20,38
2	пояснить	78	16,39
3	сообщить/информировать	46	9,66
4	выразить мнение	39	8,19
5	уточнить/прояснить позицию	30	6,30
6	пошутить/ирония	22	4,62
7	обосновать/аргументировать свою позицию	15	3,15
8	возразить/критиковать позицию партнера	14	2,94
9	поинтересоваться	12	2,52
10	оправдаться	12	2,52
11	поделиться	12	2,52
12	запросить информацию	11	2,31
13–29	выразить согласие, дать краткий ответ/обозначить участие в коммуникации, намекнуть, корректировать мнение, предложить, выразить сомнение, упрекнуть/выразить недовольство, осуществить самопрезентацию, напомнить, выразить одобрение, советовать, выразить заботу, вернуться к теме, указать/распорядиться, посочувствовать/успокоить, похвалить, пожаловаться/посетовать	88	18,49
Всего		476	100

Примечание: * Перечислены реализованные в диалогах интенции, частота встречаемости каждой из которых менее 2% относительно числа всех интенций в составе указанной ВИН. ** Указана суммарная частота интенций.

не звонила? //»). В пределах описываемой направленности, относящейся к области эмоционального обмена, имеются интенции, направленные на то, чтобы вызвать к себе определенное отношение. Например, «пожаловаться» или «осуществить самопрезентацию» (подробнее см. главу «Оказание дискурсивного воздействия»). Эти интенции находятся на границе между фатикой и информатикой, они относятся к наиболее «проблемным» среди «отношенческих» (Дементьев, 2010).

ВИН «поддержать обсуждение» (таблица 4) свидетельствует о кооперативности в семейном диалоге и близка по составу предыдущей ВИН. В этой направленности встречаются случаи согласия и одобрения, по-прежнему наиболее выражены интенции, направленные на собеседника – поболтать («*Это очередная афера просто //», «Люси / красавица / на овчарку чем-то похожа / поворот головы такой»*) и уточнить («*А чего она думает-то?», «Такой подойдет?»*), а также на себя – пояснить («*Они спросили меня вчера вечером / заказывать / я говорю что им позвоню / и все / и ау / телефон было не пробить [в значении «не дозвониться»]*») и аргументировать свою точку зрения («*Я думаю / Леська прекрасно найдет общий язык с моей мамой // На мой взгляд / они ужасно похожи! //»*).

Стремление собеседников повлиять на представления, оценки, отношение и установки друг друга, склонить на свою сторону, переубедить выражено в направленности, обозначенной как ВИН «изменить мнение, представление партнера» (таблица 5). Основной вес составляют интенции полемического характера: направленные на опровержение партнера – возразить или критиковать его позицию («*Если бы ты любил / то ты бы ей кусочек торта оставил! //»; «У вас ни рассудка с ним / ни опыта //»*), довести до сведения – сообщить или информировать («*Да / и пол протерла // И туалет с ванной вымыла //»* – в ответ на упрек), и направленные на защиту себя – обосновать свою позицию («*От полотенца на посуде остаются ворсинки // Так что лучше ничего не вытирать //»* – в ответ на претензию), оправдаться («*Я вынуждена просто / не в чем ходить //»* – в защиту оправданности покупки и др.).

Желание коммуникантов уклониться от предписаний, навязываемого мнения или обсуждения отражают случаи, когда собеседники стремятся завуалировать свой отказ, несогласие или нежелание участвовать в чем-либо, тем самым избегая за это ответственности (таблица 6). Для данной направленности, обозначаемой как ВИН «уклониться», характерны как уточняющие ответы собеседников

Таблица 5
Выраженность частных интенций
в составе ведущей интенциональной направленности
изменить/сформировать мнение

№ п/п	Интенция	Абсолютная частота	%
1	возразить/критиковать позицию партнера	68	23,45
2	обосновать/аргументировать свою позицию	54	18,62
3	пояснить	32	11,03
4	сообщить/информировать	19	6,55
5	оправдаться	13	4,48
6	выразить мнение	11	3,79
7	отказаться	9	3,1
8	поболтать	8	2,76
8	советовать	7	2,41
9	осуществить самопрезентацию	6	2,07
10	упрекнуть/выразить недовольство	6	2,07
11	напомнить	6	2,07
12–29	указать (распорядиться), уточнить/прояснить позицию партнера, вернуться к теме, корректировать мнение, пошутить/выразить иронию, поинтересоваться, запросить информацию, выразить заботу, намекнуть, предложить, выразить сомнение, пожаловаться/посетовать, предупредить (угроза), выразить согласие, посочувствовать/успокоить, попросить, поддеть (издевка), похвалить*	51**	17,58
Всего		290	100

Примечание: * Перечислены реализованные в диалогах интенции, частота встречаемости каждой из которых менее 2% относительно числа всех интенций в составе указанной ВИН. ** Указана суммарная частота интенций.

«не по существу» (пояснить: «А где программа? // – Ты же знаешь / я телик не смотрю //»; информировать: «Я тебе хорошего желаю // – Ладно / пойду кофту одену //»;), уводящие в сторону высказывания (сменить тему: «Тебе понравилось [мясо с овощами]?» – «Спать пора / в общем //»), так и варианты кратких, но неинформативных реплик (обозначить, дать краткий ответ: «И как твои успехи // – Вот / конспектуру //»). Иногда коммуникантами в этих случаях используют

ся отвлекающие иронические замечания («Философия / это знаешь / что такое / это ум которым ты думаешь что человечество / это дерево / а психика /») и оправдания в защиту своей позиции («Ты / когда кушаешь / ешь помедленней // – Я голодная //»).

Для исследуемых случаев конфронтационное взаимодействие, рассматриваемое как столкновение интересов коммуникантов,

Таблица 6

Выраженность частных интенций в составе ведущей интенциональной направленности уклониться (от обсуждения, предписываемого действия, навязываемого мнения)

№ п/п	Интенция	Абсолютная частота	%
1	пояснить	55	18,15
2	дать краткий ответ/обозначить участие в коммуникации	24	7,92
3	сменить тему	22	7,26
4	сообщить/информировать	21	6,93
5	оправдаться	19	6,27
6	уточнить/прояснить позицию	18	5,94
7	пошутить/ирония	18	5,94
8	возразить/критиковать позицию партнера	17	5,61
9	запросить информацию	16	5,28
10	обосновать/аргументировать свою позицию	12	3,96
11	упрекнуть/выразить недовольство	9	2,97
12	осуществить самопрезентацию	8	2,64
13	вернуться к теме	8	2,64
14	сообщить о намерениях/предупредить	7	2,31
15–29	поболтать, указать, выразить мнение, пожаловаться/посоветовать, обещать, поинтересоваться, предложить, намекнуть, выразить сомнение, напомнить, поддеть (издевка), советовать, корректировать мнение партнера, посочувствовать/успокоить*	49**	16,17
Всего		303	

Примечание: * Перечислены реализованные в диалогах интенции, частота встречаемости каждой из которых менее 2% относительно числа всех интенций в составе указанной ВИН. ** Указана суммарная частота интенций.

наиболее выражено именно в направленности «изменить мнение», а не в выступлениях против партнера, поскольку ВИН «выступить против партнера» (таблица 7) проявляется в диалоге реже всего и не имеет резко выраженного негативного оттенка. Так, наибольший вес составляют интенции «упрекнуть» и «критиковать», и по сравнению с другими направленностями проблемного типа интенция «упрекнуть» в этой ВИН проявляется чаще всего. Случаи обесценивания мнения партнера, издевок редко встречаются среди

Таблица 7

Выраженность частных интенций в составе ведущей интенциональной направленности выступить против партнера

№ п/п	Интенция	Абсолютная частота	%
1	упрекнуть/выразить недовольство	38	26,76
2	возразить/критиковать позицию партнера	21	14,79
3	пояснить	16	11,27
4	осуществить самопрезентацию	9	6,34
5	поддеть (издевка)	7	4,93
6	запросить информацию	6	4,23
7	оправдаться	6	4,23
8	обосновать/аргументировать свою позицию	5	3,52
9	указать/распорядиться	4	2,82
10	уточнить/прояснить позицию	4	2,82
11	пошутить/ирония	4	2,82
12	вернуться к теме	3	2,11
13	сообщить о намерениях/предупредить	3	2,11
14	обесценить мнение	3	2,11
15	отказаться	3	2,11
16–23	пожаловаться/посетовать, предупредить (угроза), сообщить/информировать, поинтересоваться, намекнуть, корректировать мнение, сменить тему, похвалить*	10**	7,63
Всего		142	100

Примечание: * Перечислены реализованные в диалогах интенции, частота встречаемости каждой из которых менее 2% относительно числа всех интенций в составе указанной ВИН. ** Указана суммарная частота интенций.

интенций этой направленности («Я тебя хотела просить / чтобы мы поехали купить «Спасин» // – Ага / очередной «Спасин» //»; «Тут какая-то жилочка //» – «Вот чтоб больше не одной жилочки не попадалось / Кузенька будет есть все твое мясо //»).

Если взглянуть на общую таблицу выраженности интенций (таблица 2 приложения 1), то можно увидеть, что та или иная интенция имеет свои пики встречаемости в соответствии с определенной ВИН: интенция «чистой» фатики поболтать – в случае поддержания отношений с партнером, указать – при побуждении к действию, аргументировать/обосновать свою позицию – при стремлении изменить мнение, сменить тему – в случаях уклонения от предписаний или навязываемой позиции, запросить информацию – при вовлечении партнера в обсуждение, выразить недовольство/упрекнуть – в направленности выступить против партнера. Незначителен вклад в интенциональный состав диалогов некоторых интенций, отражающих как диссонанс (угрожать, обесценить мнение), так и унисон* в отношениях (просить совета, предложить помощь, принести извинения).

Каждая из выделенных в исследовании ведущих интенциональных направленностей коммуниканта отличается от другой преобладанием тех или иных частных интенций. При рассмотрении содержания ВИН обращает на себя внимание функциональное сходство некоторых направленностей. Например, «побудить к действию» и «побудить к обсуждению» связаны в силу общей иницирующей тональности, которая выражается в интенциях запросить информацию, поинтересоваться, выразить недовольство и может вывести на дискуссию. Сходство распределений интенций в ряду направленностей «изменить мнение» и «уклониться» отражает усилия коммуникантов в формировании желаемой модели ситуации друг друга (общие интенции: пояснить, сообщить, оправдаться и др.). Выраженность ВИН «поддержать обсуждение» и «поддержать отношения с партнером» свидетельствуют в пользу кооперативного характера семейного диалога и преобладания в нем фатического компонента (общие интенции: поболтать, пояснить, выразить мнение, уточнить позицию партнера и др.). Направленности «изменить мнение партнера» и «выступить против партнера» сближает выражаемая коммуникантами конфронтация интересов (общие интенции: критиковать партнера, возразить, пояснить свою позицию и др.).

* Термины А. Р. Балаян (1971)

Это сходство объясняется, в свою очередь, задачами семейного дискурса – регуляцией повседневной жизни семьи и развитием отношений между близкими людьми. Первое указанное «глобальное намерение» поддерживается ВИН «побудить к действию», «изменить мнение» и «уклониться». Второе, широко представленное в диалогах, содержится в ВИН «поддержать отношения с партнером», «поддержать обсуждение», «выступить против партнера». ВИН «побудить к обсуждению» может встречаться в равной мере как при стремлении коммуникантов начать «фатический» диалог, так и при вовлечении в спор, дискуссию. Как отмечают авторы, коммуниканты, близкие между собой, стремятся поддерживать «коммуникативное равновесие» в диалогах, сохраняя статус-кво в отношениях, а не изменяя их (Иссерс, 2008; Горелов, Седов, 2004). В связи с этим на фоне преобладания ВИН «поддержать отношения с партнером» ВИН «выступить против партнера» возникает в крайних случаях и в изученном материале встречалась редко, по объему выраженных интенций она находится на последнем месте (4,72%, рисунок 1). В ВИН «уклониться» (от предписаний, обсуждения) коммуниканты демонстрируют тактики ответного поведения на воздействие, осуществляемое их партнерами. Частные интенции, сообщающие о принятии точки зрения собеседника («выразить согласие», «выразить одобрение», «обещать»), не формируют отдельной ВИН, составляя только 2% от числа всех интенций изучаемого материала (таблица 2 приложения 1). Данные интенции чаще всего проявляются в двух случаях: когда один собеседник принимает позицию другого и когда он хочет его поддержать. Прямой отказ нехарактерен для повседневного дискурса (см. интенцию «отказаться» там же), встречается редко и недостаточен для формирования ВИН.

Для валидации полученных результатов интент-анализа была проведена экспертная оценка диалогов. Экспертам из числа сотрудников и аспирантов лаборатории психологии речи и психолингвистики Института психологии РАН, имеющих опыт интент-анализа, предлагались тексты диалогов и списки интенций к ним, составленные на основе проведенного интент-анализа (6 экспертов). Примеры определяемых в тексте интенций представлены в таблице 3 приложения 1. Поскольку весь имеющийся материал затруднительно представлять экспертам на оценку, для них было отобрано 3 диалога с общим количеством оцениваемых интенций – 28 единиц, из них 18 были квалифицированы предварительным интент-анализом как присущие коммуникантам, а 10 других считались невыра-

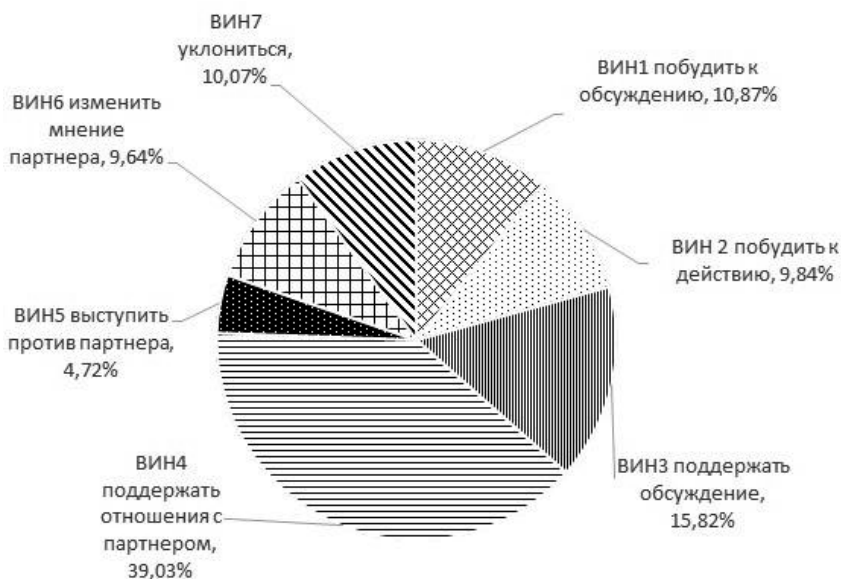


Рис. 1. Выраженность ведущих интенциональных направленностей (ВИН) в семейном дискурсе

женными, условно ложными, не присущими говорящим. В каждом диалоге предлагался пункт «другое» для возможного обнаружения дополнительных интенций, которых нет в предлагаемом списке. Для того чтобы экспертам было легче оценить контекст, дополнительно в каждом диалоге обозначался семейный статус говорящих. Некоторые из оцениваемых позиций являлись частными интенциями, другие – ведущими интенциональными направленностями (ВИН) коммуникантов. Последние, по сути, являются интенциональными структурами более высокого иерархического уровня, чем частные интенции.

Для того чтобы не усложнять процесс понимания и приблизить ситуацию к естественно протекающей, экспертам предлагалась шкала оценки «согласен–не знаю–не согласен». Надежность-согласованность работы экспертов проверялась с помощью двух разновидностей коэффициента каппа Флейса для номинальных переменных (Флейс, 1989). Первый коэффициент (χ_1 -каппа) позволяет оценить надежность-согласованность работы всех экспертов и оптимален для случая с разным количеством экспертов по каждому

пункту (интенции). Их количество всякий раз могло варьировать, поскольку оценка эксперта «не знаю» исключалась из анализа. Второй коэффициент (x_2 -карра) позволяет оценить согласованность экспертов по каждой категории («согласен», «не согласен», «не знаю»). Для определения степени совпадения результатов интент-анализа и экспертной оценки использована статистика отношения шансов (ОШ) (Флейс, 1989).

Расчеты производились в соответствии с процедурами, изложенными Дж. Флейсом в издании «Статистические методы для изучения таблиц долей и пропорций» (Флейс, 1989, с. 77–84, с. 243–245). Никто из экспертов не дополнил список интенций, в трех случаях эксперты затруднились квалифицировать интенцию (оценка «не знаю»). Полученные результаты выглядят следующим образом:

x_1 -карра=0,83, значимо отличается от нуля, $p < 0,001$. Следовательно, эксперты работают согласованно, их оценка отличается от случайной.

x_2 -карра («согласен»)=0,78, значимо отличается от нуля, $p < 0,01$, оценка неслучайна.

x_2 -карра («не согласен»)=0,81, значимо отличается от нуля, $p < 0,01$, оценка неслучайна.

Для оценки согласованности экспертов по категории «не знаю» недостаточно данных, так как число случаев, в которых эксперты не могли составить определенное мнение, незначительно. Это свидетельствует в пользу того, что интенциональное пространство диалога по тексту и краткому описанию участников успешно восстанавливается экспертами.

Всего шестью экспертами было произведено 150 оценок. Оценка отношения шансов того, что результаты экспертизы совпадают с результатами интент-анализа, чрезвычайно высока: $w=795$, т. е. вероятность совпадения оценок в 795 раз превышает вероятность их расхождения. Доверительный интервал отношения шансов оценивается по логарифмической функции ОШ (Плавлинский, 2005; Флейс, 1989, с. 84), и в данном случае он, хоть и довольно широк, свидетельствует в пользу высокой вероятности совпадения результатов экспертизы с интент-анализом: $89 < \text{ОШ} < 6974$. Можно сделать вывод, что весь объем исследуемого материала будет оценен данными экспертами с высокой вероятностью так же, как он был оценен интент-анализом.

Результаты экспертизы показали, что, во-первых, эксперты работают надежно-согласованно, их оценка отличается от случайной

как в общем случае, так и по отдельным категориям («согласен», «не согласен»). Во-вторых, предложенные интенции отражают интенциональную структуру диалогов, дополнительных интенций предложено не было, основная часть интенций была распознана экспертами как присущие или, напротив, не свойственные коммуникантам в диалогах. В-третьих, оценка экспертов совпадает с результатами интент-анализа с высокой вероятностью, и ее обеспечивает валидность процедуры последнего и надежность его результатов.

Таким образом, имеющиеся результаты показали обоснованность предлагаемой классификации иерархически организованных интенций по семи направленностям (ВИН): побудить к действию, побудить к обсуждению, изменить мнение партнера, поддержать обсуждение, поддержать отношения с партнером, уклониться, выступить против партнера. Отдельные интенции, открыто демонстрирующие отказ от навязываемой точки зрения, и предписания или их принятие не образуют самостоятельных направленностей, являясь скорее результатом усилий воздействующих коммуникантов, маркером успеха или неуспеха коммуникации (понимания/непонимания партнерами друг друга, достижения целей переубедить, привлечь на свою сторону, показать себя в выгодном свете).

Описываемые ВИН отражают преимущественно направленность на партнера – побудить его к обсуждению, действию, поддержать с ним отношения, изменить его мнение или выступить против него. Хотя такая ситуация может быть объяснена единством, слитностью направленностей на партнера и на себя а также тем, что при общении с близкими людьми важно в равной мере выражение себя и понимание со стороны партнера (Бахтин, 1996; Винокур, 1993), следование своим интересам и желанием поддержать собеседника. Типовая направленность на текущую ситуацию в повседневном диалоге имеет свою соотнесенность с контекстом коммуникации, служит фоном общения и наиболее ярко проявляется в чисто фатических интенциях «поболтать», «поинтересоваться», «поделиться» или диалогах-обсуждениях, посвященных решению конкретных проблем в жизни семьи или отдельных ее членов.

«Глобальные намерения» (по Ван Дейку) коммуникантов организуют их взаимодействие, в котором реализуются более частные задачи на трех связанных уровнях: поведенческом – побудить к действию или, напротив, предупредить нежелательные действия

партнера; когнитивном – изменить или сформировать его представления, оценку, мнение; эмоциональном – поддержать партнера, получить поддержку от него, вызвать к себе определенное отношение и выразить свое. Следование собственным интересам или интересам собеседника создает дополнительные направленности сопротивления и уклонения от предписаний партнера и навязываемой им точки зрения или же, что гораздо реже, их принятия. При этом каждый коммуникант выступает в активной роли участника взаимодействия: он не только реагирует на высказывания партнера, но и реализует свою линию воздействия на него.

Полученная классификация, отражая иерархическую соподчиненность интенций в структуре повседневного дискурса, представляет собой основание для дальнейшего анализа взаимодействия партнеров. Как будет показано в следующем разделе, представленные ВИН соотносятся с различными вариантами речевого воздействия, а последовательность их сочетаний формируют тактики. Следующий раздел исследования посвящен реализации взаимоотношений коммуникантов в ВИН, их динамики и соотнесенности с существующим и ролями партнеров в отношениях друг с другом.

ГЛАВА 3

ИНТЕНЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Отношения доминирования–подчинения неизбежны в диалоге в силу включенности участников в процесс коммуникации (Бейтсон, 2000; Вацлавик и др., 2000): отсутствие ответа тоже является ответом («не хочу это обсуждать»). На наш взгляд, отношения доминирования–подчинения в диалоге связаны с теми первичными социально-психологическими механизмами, о которых писал Поршнеv, затрагивая проблему «силы слова». Речь «роковым» образом ведет к суггестии, или внушению, и вызывает у партнера по коммуникации либо контрсуггестию, т. е. сопротивление сказанному, отказ подчиниться, либо ведет к инфлюации, т. е. принятию сказанного (Поршнеv, 1971). В этой точке сближаются темы взаимодействия, доминирования–подчинения и воздействия. Взаимодействие осуществляется в процессах доминирования–сопротивления/подчинения, в результате которого коммуникантами достигается определенное воздействие друг на друга. Настоящий раздел посвящен интенциональным основаниям реализации взаимодействия в аспекте доминирования–подчинения. В результате сопоставления результатов методик интент-анализа и Роджерс–Миллара были получены данные о соответствии частных интенций в составе ВИН репрезентируемым позициям в диалоге (обобщенно результаты представлены в таблице 4 приложения 1).

Доминирующая позиция в диалоге может проявляться, в первую очередь, как предписание, побуждение выполнить некое действие или обсудить какую-либо общую проблему, что соответствует ВИН «побудить к обсуждению» (проблемный тип) и «побудить к действию». При жесткой установке на доминирование собеседнику даются указания («До обеда не спи!», «Пей кефир!»), инструкции («В общем / оставляешь Коту ключи / воскресенье это у нас седьмое //»),

выражается недовольство, звучат упреки («Ну / наливай и пей / мне некогда»; «Давай неси // Уже давно бы принес») и т. п. Более мягкий вариант – это просьба, напоминание («А ты мне батарейки так и не купила?») и пр. Типичный вариант побуждения к обсуждению выражается в интенциях запросить информацию, сообщить, напомнить, предложить («Ну чего / в первую очередь / штоки меняем / а потом шрус? //», «Поедем в субботу с Юрой / у него там работа есть», «Надо папе позвонить / наверное»).

Тенденция к доминированию проявляется и в *отстаивании, утверждении собственных позиций*. Как ответ на воздействие партнера интенции выражаются в ВИН «уклониться» и как активная, самостоятельная линия речевого поведения – в ВИН «изменить мнение» (представление, оценку и т. п.). В диалогах собеседники стремятся настоять на своем («Еще раз / помазался / я тебе говорил / между прочим»), высказывают свое мнение («У тебя в ванной трубы такие / причем тут люди-то»), аргументируют его («Но каждый из нас показывает свой характер // Кому приятно / когда его против шерсти? //»), отвергают мнение собеседника («Ты не прав потому что»), выражают сомнения в его обоснованности («А / по-моему / ты художественную литературу читаешь //») и пр.

Побуждение партнера к выполнению чего-либо (ВИН побудить к действию), в равной мере, как и отстаивание собственной точки зрения (ВИН «изменить мнение», ВИН «уклониться»), может быть мотивировано сильной личной заинтересованностью коммуниканта. В этом случае очевидно, что направленность на партнера проявляется в стремлении воздействовать на него, направить разговор в русло своих интересов, подчинить этим интересам партнера. Возможен и другой вариант, когда доминирование в разговоре является выражением более высокой позиции по отношению к собеседнику, что может быть следствием самых разных причин – иерархического неравенства, неравенства в уровне компетенции, ситуативного (например, в случае невыполненных обязательств). Иногда доминирование одного из партнеров приобретает покровительственный оттенок, что выражается в стремлении покритиковать собеседника, объяснить ему что-то, дать совет, внести предложение, проявить заботу и пр. («Открыть с помощью «регета» / надо было нажать» – совет по работе с Интернетом, «Ешь с маслом кашу / не разжиреешь» – отстаивание своей точки зрения и выражение заботы, «Вот ты боишься / он это чувствует //» – пояснение того, как нужно вести себя с собакой). Такое доминирование в общих чертах свидетельст-

вует о расположенности к собеседнику, о готовности включиться в обсуждение его проблем и соответствует ВИН «поддержать обсуждение» и «поддержать отношения с партнером».

В диалогах с высоким содержанием фатики стремление привлечь внимание собеседника так же может являться проявлением установки на доминирование в разговоре. В этом случае доминирующая позиция обычно не имеет жесткого интенционального проявления и выражается ВИН «будить к обсуждению» (отношенческий тип). 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, свидетельствующие о желании завоевать внимание, вовлечь собеседника в обсуждение, внести предложение, способное заинтересовать партнера, проявить интерес к мнению партнера, поблагодарить его. (*«Что скажешь?.. Как начальник?.. Что сказал по поводу твоего отсутствия?», «Ты обедать будешь?», «Слушай / Свет / по поводу костюмов // Может / всем в шортах быть?»*.)

Подчиненная позиция в отношениях между собеседниками менее выражена в интенциональном подтексте диалога и проявляется в принятии предлагаемой темы обсуждения (*«Слушай / ну как тебе удалось? // – Она мне говорит / я сама созрела //»*), согласии с мнением партнера (*«Скоро будут какие-то заоблачные цены // – Да / будет дороже / чем на машине ездить»*), принятии его указаний (*«Она к моей комнате подойдет // перекидывайтесь смс-ками // – Да-да //»*) и предложений (*«Ты будешь суп? – Почему бы и нет / вай нот //»*), в оправдании в ответ на недовольство партнера (*«Ты чего / со мной не разговариваешь? // – Я же поздоровалась //»*) и реже в обещаниях выполнить что-либо (*«Но только / чтобы без отказа / чтобы поехали безо всяких отговорок // – Ну / ладно / хорошо»*) и в выражении благодарности (*«Нин / слушай / спасибо / ты мне такой вкусный ужин приготовила / что я дурак отказывался //»*) и сочувствия (*«Хорошо / что выходные впереди / отдохнешь от всех своих забот //»*). Этой позиции коммуникантов соответствуют ВИН «поддержать обсуждение» и «поддержать отношения с партнером».

Нейтральная позиция проявляется в интенциях собеседников, характерных как для ВИН «уклониться», так и для ВИН «поддержать обсуждение»: «уточнить», «пояснить», «выразить мнение», «пошутить», «поболтать». Первая группа случаев отражает стремление коммуникантов, не игнорируя само обсуждение, избегать прямого

ответа на заданный вопрос или побуждение к действию, что может быть связано с защитой границ собственных интересов, нежеланием соглашаться с самим партнером или его прескрипциями и при этом нести ответственность за отказ или свое мнение. Вторая группа случаев относится к сфере «чистой» фатики, когда отсутствие желания контролировать разговор отражает, по выражению Т. Г. Винокур, «генеральную социопсихологическую интенцию» – вступление и поддержание контакта (Винокур, 1993, с. 137).

Соотнесение данных анализа интенциональной направленности парных реплик и их квалификации по типу доминирования–подчинения позволило выделить интенциональные паттерны, в которых реализуются складывающиеся в диалоге отношения и взаимодействие собеседников. По типу доминирования-подчинения было выделено 7 паттернов (типов) согласования реплик. Результаты представлены в таблице 4 приложения 1.

Сопряженные реплики могут быть согласованы по типу *комплементарного подчинения* (↑↓). В этом случае в паре реплик первая (иницирующая) отражает доминирующую позицию. В ней направленность на партнера выражается в стремлении воздействовать на него, чего-либо от него добиться. Ответная реплика носит характер подчинения. Собеседник в зависимости от конкретной ведущей интенциональной направленности (ВИН) инициирующей реплики партнера соглашается с его мнением, принимает предложение или указание, обещает выполнить что-то, извиняется и пр. («*Не лечите / лучше денежку дайте // – Сто двадцать хватит? //*»; «*Вы отослали приглашения калашниковским или будете звонить? – Позвоним и приглашения пошлем //*»; «*С утра будильник тридцать раз твой трезвонил // – Забыла / как программу менять // Ну / извини //*»).

При *симметричном доминировании* (↑↑) в парных репликах проявляется своего рода противостояние партнеров. В случае жесткого следования своим интересам стремление противостоять давлению со стороны партнера проявляется в попытках настоять на своем, возражении, высказывании недовольства, упреках в адрес собеседника, отказе следовать его указаниям. Эти ситуации соотносятся с конфронтацией собеседников в диалоге и ростом интенций конфликтного содержания («*Когда ты начнешь готовить? – Когда замуж выйду. – Я сомневаюсь, что кто-то согласится жениться на девушке, которая не умеет готовить. – В браке это не самое главное. – Главное! Одними словами сытым не будешь!*»). В приведенном диалоге

ге повторяется сочетание ВИН «изменить мнение» – «уклониться», что свидетельствует о стремлении одного собеседника подчинить своим интересам другого и сопротивлении последнего. Данный диалог можно отнести к случаю, близкому конфликтной ситуации – столкновению интересов, при котором звучат упреки, хотя «высокий жанр спора не переходит в низкий жанр ссоры» (Седов, 2004, с. 104).

Истинные коммуникативные конфликты, демонстрирующие «эмоционально негативное отношение коммуникантов друг к другу» (Кошкарова, 2008, с. 4) в настоящем исследовании встречались единичное число случаев (5 раз). В том числе был также зафиксирован один случай коммуникативного саботажа, при котором «предыдущая реплика игнорируется, а в ответ вводится новое содержание» (Доценко, 1997, с. 14; Скобликова, 2009): «*Это что / „Рен-ТВ“? // – А ты не видишь? //*».

Негативная установка против партнера, как правило, выражалась отдельными интенциями не с целью обидеть собеседника, а с целью выразить неодобрение, изменить его поведение (интенция «выразить недовольство / упрекнуть»). Противоречие интересов складывалось в симметричных интенциональных паттернах – ↑↑ и соответствовало сочетаниям ВИН «изменить мнение» – «изменить мнение, побудить к действию» – «уклониться, побудить к действию» – «побудить к действию». Частное недовольство не выливается в «обобщенную оценку отношений» (Обозов, 2001, с. 28), и собеседники не «переходят на личности», т. е. исключают оскорбления как средства воздействия.

Менее жесткий вариант симметричного доминирования связан с отношенческой линией коммуникации. Противостояние в отношенческом плане состоит в нежелании продолжать разговор в ответ на проявление со стороны партнера участия, сочувствия, заботы, стремления оказать посильную помощь. В этом случае отказ от обсуждения обычно проявляется в попытке сменить тему разговора, предложить свою линию («*Может / тебе пойти ко врачу сходить? // – И чего они мне там скажут? //*»; «*Может / тебе помочь чего? // – Да пока не надо ничего //*»).

В отличие от «противостояния» мягкий, «джентльменский» уход от линии доминирования-подчинения (↑→) происходит при отсутствии у одного из партнеров интереса к обсуждаемой теме или при нежелании дать прямой ответ в силу самых разных причин (затрагивание личной сферы, невыполненные обязательства и пр.). В этом случае ответом на иницилирующую реплику служат нейтральные

Партнер Т.		Партнер П.	
1	А ты книжку / я просила / не заказал //	2	Какую? //
3	Архетип и символ / Юнга //	4	Который физик или его наследник? //
5	Нет/ был еще другой // Один занимался зрением / а этот / аналитической психологией // Не наследник / однофамилец просто //	6	Нет/ не заказывал / название потерял //

Рис. 2. Отсроченное интенциональное согласование реплик

высказывания. В ответ на вопрос, указание, напоминание, предложение или просьбу – отшучивание, уточняющие вопросы, игнорирование реплики партнера или смену темы разговора («Чего у нас там? // – Все то же самое //», «Сколько осталось [денег]? // – Сколько осталось / лежит в кошельке»). Для ухода от линии доминирования-подчинения характерно интенциональное рассогласование ответов или их предъявление в отсроченных репликах, как в следующем диалоге (связанные парные реплики отмечены штрихпунктиром) на рисунке 2.

Комплементарное доминирование ($\downarrow\uparrow$) в семейном диалоге представлено значительно меньшим вариантом сочетаний и встречается реже, нежели другие типы отношений. Для него характерна более слабая, зависимая позиция партнера в первой реплике. Сопряженная реплика в этом случае выражает более сильную позицию. Такое согласование обычно связано с иерархическим или компетентным неравенством. Например, когда один из партнеров жалуется, рассчитывая на сочувствие, однако в ответ может услышать упрек («сам виноват») и наставление, как нужно было себя вести («Я слишком / в физическом плане / нездоровый человек / чтоб два раза туда-сюда ходить // – Не развалишься / пройдешь / все нормально / тут же начинают / эти / отмазки //»; «Ну / скажи / тут ломит и ломит / ну / чего это может быть? // – Пчелиным ядом надо»).

Паттерн доминирования в ответ на нейтральность репрезентирует желание коммуниканта сменить тему разговора, используя нейтральное высказывание собеседника как повод утвердить свои интересы. Эта ситуация представляет собой своего рода «агрес-

сивное» доминирование ($\rightarrow\uparrow$), когда нейтральная шутка или рассказ о чем-либо служит для партнера поводом «придраться», высказать свое жесткое мнение, напоминает о чем-то и влечет указание или упрек («Сегодня отлично поиграли // Николай тоже был // – И ты / конечно / уточнил у него детали поездки? //»).

Симметрия подчинения ($\downarrow\downarrow$) – вариант взаимодействия, когда слабая позиция партнера принимается собеседником, и в ответной реплике он не пытается взять инициативу в свои руки, а говорит то, что от него ожидают. Этот вариант обычен для отношенческой линии коммуникации: стремление одного поделиться переживаниями, пожаловаться находит отклик в сочувствии партнера. («Устал как собака / восемь часов ехал // – Беденький! // Это только в одну сторону? //»; «Прости / тебе сегодня утром мешал [спать] / – Да это я сама виновата / опять поздно легла //»).

Наконец, последний выявленный нами вариант – нейтральная симметрия ($\rightarrow\rightarrow$) – обычно находит проявление в интенциях «чистой» фатики. В диалогах типа «понемногу обо всем» собеседники охотно делятся впечатлениями, поддерживают шутки друг друга и т. д. («Над Землей сегодня хвост кометы пролетел // – Москву не задело? – Не задело //»; «Кроме тебя и Оли кто ушел? // – Да почти все /»; «Маше говорю / Маша / шесть часов // Угу // Маша / пять минут седьмого // Угу // Маша / десять минут // Встаю // – А вы хотите / чтобы сразу поднялись? //»).

Теоретически возможны и другие варианты согласования парных реплик в плане выражения отношений доминирования-подчинения. Тем не менее в нашем материале были обнаружены лишь семь описанных выше паттернов.

Результаты статистического анализа показали, что в повседневном общении коммуниканты в ответ на доминирование партнера выражают свою позицию чаще в виде симметричного доминирования или ухода от линии доминирования-подчинения, чем подчинения^{*}. На первом месте по степени предпочтительности – сопротивление, отстаивание своей позиции, а на втором – уход от линии доминирования-подчинения, выражаемый интенциями ВИН «уклониться». Наименее же предпочитаемый сценарий развития отно-

* Сравнивались выраженность интенциональных паттернов (данные представлены в таблице 1 приложения 1) по всем участникам исследования – коммуникантам (критерий Вилкоксона, различия фиксировались при $p < 0,05$).

шений – это комплементарное подчинение, входящее в состав ВИН «поддержать обсуждение» или «поддержать отношения с партнером», чаще всего проявляется в интенциях фатической направленности. Эти результаты свидетельствуют о непринужденности повседневного семейного дискурса, свободе каждого собеседника добиваться поставленных целей в диалоге и отстаивать свою позицию.

Проведенное рассмотрение выявило типовые варианты согласования позиций коммуникантов в интенциональных паттернах взаимодействия, соответствующих сочетанию различных ВИН. Следует отметить, что выделенные паттерны интенционального согласования реплик, проявляющих отношения доминирования–подчинения, в определенной мере различаются по силе проявления этих отношений и характеру интенциональной направленности сопряженных реплик. Так, устойчивое проявление доминантной позиции обоими партнерами (симметрия доминирования), их противоборство характеризует направленность на собеседника как стремление воздействовать на него и проявляется в сочетании ВИН «изменить мнение» – «уклониться, изменить мнение»; «побудить к действию» – «уклониться». При уходе от линии доминирования–подчинения один из коммуникантов в ответ на предписание, напоминание и убеждение использует нейтральные интенции «уточнить» или «поболтать», «пошутить». Сочетание проблемных и фатических интенций выражается в парах ВИН «побудить к действию» – «поддержать отношения, изменить мнение» – «поддержать обсуждение». Иная картина наблюдается при нейтральной симметрии, когда складывающиеся между собеседниками отношения позволяют говорить о направленности партнеров на фатическое взаимодействие друг с другом. В этом случае типично сочетание ВИН «поддержать отношения с партнером» – «поддержать обсуждение / отношения с партнером»; «поддержать обсуждение» – «поддержать обсуждение».

ГЛАВА 4

ВЗАИМООТНОШЕНИЯ КОММУНИКАНТОВ, РЕАЛИЗУЕМЫЕ В ДИАЛОГЕ

Проявление отношений доминирования–подчинения наблюдается в разной степени в фатических и проблемных диалогах, хотя тот или иной коммуникативный контекст создает условия для роста противостояния или развития кооперативности собеседников. Наиболее очевидно стремление установить контроль над собеседником в диалогах с преобладанием интенций проблемной направленности. К ним относятся ВИН «побудить к действию, побудить к обсуждению» (проблемный тип), «изменить мнение», а также их сочетания с формирующимися направленностями сопротивления: «уклониться» или «изменить мнение».

Доминантная позиция наиболее отчетливо демонстрируется в интенциональном подтексте инструктивных диалогов, что обусловлено их включенностью в ситуацию «слово → дело» и обычным ролевым или «информационным» превосходством одного из партнеров. Если тематическое и интенциональное содержание отдельных указаний исчерпывалось в паре сопряженных реплик, то инструкции, призванные скоординировать действия партнеров, включить одного коммуниканта в планы другого, непосредственно связаны с развитием диалога. Однако, подчиняясь указаниям, коммуниканты могут пытаться обсудить их, а порою и оспорить. Так, в приведенном ниже диалоге проблемной направленности обсуждается возможность выполнения требуемого:

Диалог 1

А: *Маш / значит так / завтра чтоб позвонила компьютерщику / это раз / во-вторых / мне они обещали / что запишут диалоги // ↑*

Б: Да-да // ↓

А: Я позвоню Т. / она подъедет специально / к четверем // ↑

Б: Я не успею // ↑

А: А ты ей и не нужна / ей нужны будут девчонки / чтоб она могла понять / кто есть кто // ↑

Б: Таня сказала / что у нее электричка / ей полчетвертого уже бежать // ↑

А: Хорошо / к трем / связываться она будет с тобой / тебе дам ее телефон / она к моей комнате подойдет / возьми ключ / не забудь // ↑

Б: Да-да // ↓

В данном диалоге сам факт обсуждения связан с обстоятельствами, которые могут помешать выполнению указания, но исходно инструктируемый партнер Б готов его выполнить, о чем свидетельствует его ответ на первую реплику партнера А (↑↓). Тем не менее иницирующая направленность А. в ходе диалога встречает попытки Б. создать модель ситуации, полной труднопреодолимых обстоятельств. В целом, учитывая отсроченные реплики, мы имеем сочетание ВИН «побудить к действию» – «изменить мнение».

Рассмотрим следующий диалог проблемной направленности.

Диалог 2

Е.: Почему не моешь чашки // ↑

Т.: Я мою // ↑

Е.: Где // ↑

Т.: Просто я часто пью чай / я их с содой мою // ↑

Е.: А что так неаккуратно / сода на столе / и на стене // ↑

Т.: Для дезинфекции // →

В репликах этого диалога не звучат инструкции как таковые. Тем не менее очевидно выражение недовольства действиями партнера, попытка установления контроля и поучительство со стороны собеседника Е., выражаемые в исходной направленности проблемного типа «побудить к обсуждению». В свою очередь, партнер Т. с первой реплики не принимает упреков, пытается оправдаться, но в конечном итоге на последний упрек отшучивается («побудить к обсуждению» – «уклониться»).

В обоих рассмотренных диалогах коммуниканты-инициаторы выступают с позиции доминирования, выдвигая свои требования.

Их партнеры пытаются этим требованиям противостоять, используя разные ходы. В обоих случаях мы имеем согласование реплик по типу симметрии доминирования. И только в последних парах реплик – комплементарное подчинение в Диалоге 1 и уход от линии доминирования–подчинения в Диалоге 2. Такое «мирное» завершение инструктивного диалога типично для семейного общения, участники которого связаны добросердечными отношениями.

Складывающееся в инструктивном диалоге взаимодействие находят проявление в характерном интенциональном подтексте, в котором очевидно стремление воздействовать на собеседника и попытка со стороны одного из партнеров противостоять давлению со стороны другого. Такая диспозиция представлена совокупностью конкретных интенций: дать указание, выразить недовольство, настоять на своем, упрекнуть, отругать и пр., с одной стороны, и возразить, оправдаться, сменить тему, а в конечном итоге пообещать или согласиться – с другой. В диалогах-обсуждениях отношения между собеседниками могут складываться по-разному, в зависимости от степени их заинтересованности в обсуждении данной проблемы. В случаях обоюдной заинтересованности в равной мере могут проявляться как варианты комплементарного подчинения и доминирования, так и симметрия доминирования.

Преобладание симметрии доминирования в согласовании реплик – это типичный вариант спора при решении проблемы. В подобном диалоге партнеры пытаются аргументировать, отстаивать свои позиции, возражают, критикуют собеседника, стараются убедить его в своей правоте, но не пытаются при этом установить над ним контроль. Разговор, развивающийся по линии столкновения интересов, тем не менее, в рассмотренных случаях не приводил к конфликту как таковому с демонстрацией установки обидеть или оскорбить партнера. Обычный итог – либо уступка одного из партнеров, либо смена темы.

При преобладании комплементарного варианта взаимодействия (↑↓) в диалогах-обсуждениях вариантов наблюдается развитие диалога по пути консолидации, или кооперативности. При этом в ходе разговора активно задействуется не только проблемная, но и отношения линия коммуникации. Интенциональные проявления в этом случае – высказать мнение, одобрить, пояснить, возразить, согласиться, пообещать, просить совета, посоветовать и пр. В представленном ниже диалоге собеседник Ю., с одной стороны, выражает поддержку своему партнеру и готов оказать ему помощь, а с дру-

гой – демонстрирует нежелание выполнять просьбу немедленно, о чем свидетельствуют «затягивание» разговора: ироническое высказывание и уточнения. Партнер П. поясняет свою позицию, одновременно настаивая на своем и оправдываясь, смягчая просьбу извинительным тоном:

- С.: *Я хочу купить капусту / так понравилась / острая // (обосновать позицию, пояснить↑)*
 Ю.: *Ради бога // (выразить согласие, одобрение, ↓)*
 С.: *Потом еще чего-нибудь // Ну / а с тебя просто на еду (попросить, ↑) // Поесть (пояснить, обосновать, ↑) //*
 Ю.: *Всего-навсего? // (уточнить, выразить иронию, →)*
 С.: *Всего-навсего // (поддержать шутку, →)*
 Ю.: *С меня на еду / хорошо // (принять, выразить согласие, ↓) Прямо сейчас? // (уточнить, ↑)*
 С.: *Ну / да // ↑ Просто я завтра утром могу забыть (оправдаться, пояснить ↓).*

В семейном общении собеседники часто проявляют разную заинтересованность в обсуждении тех или иных проблем. В следующем диалоге инициатором обсуждения является партнер А, чувствующий ответственность за срочное решение возникшей проблемы.

Диалог 3

- А: *А где можно найти / где это дело чинят // ↑*
 Б: *Ремонт / вообще это называется вулканизация / когда покрышки делают еще // →*
 А: *Ну / как его найти // ↑*
 Б: *Надо поговорить с Костей или дядей Мишей // →*
 А: *Ну / может самим заклеить // ↑*
 Б: *Это абсурд / все равно / что ставить заплатку с двух сторон на пододеяльник // ↑*
 А: *Мы же резину резиной клеим / резиновым клеем // ↑*
 Б: *Резина прочная / когда целиковая / ну заклеишь ты матрас / пух / и оторвется // ↑*
 А: *Нужно сделать до приезда Иры / это же ее матрас // ↑*
 Б: *Ну не знаю / совершенно не рассчитывал / что помимо работы эту проблему в неурочный час решать / одно расстройство // ↓*

В этом диалоге партнер А пытается вовлечь собеседника в обсуждение проблемы и занимает в ходе разговора доминирующую по-

зицию. В свою очередь, партнер Б, у которого в данный момент нет времени заниматься решением проблемы, пытается уйти от обсуждения, используя разные ходы: дает неконкретные ответы, возражает партнеру, критикует его мнение. В конечном итоге партнер Б прибегает к жалобе, признавая себя, с одной стороны, «побежденным», а с другой, вызывая сочувствие у собеседника, что дает ему возможность избежать участия в дальнейшем обсуждении.

В диалоге 3 отношения партнеров в ходе разговора складываются по типу ухода от линии доминирования–подчинения, стержнем дискуссии является сочетание ВИН «побудить к обсуждению» – «уклониться», вокруг которого дискуссанты выстраивают аргументы в защиту своей позиции. Причем противостояние партнера Б является проявлением его нежелания включаться в обсуждение, в большой мере оно спровоцировано настойчивостью партнера А. В данном случае у партнера А нет явного стремления воздействовать на собеседника, и в диалоге не возникает очевидной конфронтации, но и кооперативным такой диалог назвать нельзя.

В семейном общении подобная картина типична в разговорах, в которых один из партнеров навязывает обсуждение другому. Противостояние последнего может быть обусловлено самыми разными причинами, определяющими его включенность в общий ход разговора и в его интенциональную направленность. Реплики «сопротивляющегося» коммуниканта могут иметь самое разное содержание. В случае вынужденного включения в обсуждение это стремление настоять на своем, возразить, демонстрировать свою точку зрения, отказать партнеру (в составе ВИН «изменить мнение»). При уходе от обсуждения – объяснения, оправдания, выражение недовольства, отшучивание, неконкретные, «туманные» или же чрезвычайно краткие ответы и смена темы (в составе ВИН «уклониться»). (*«Это кто тебе все время звонит? //»* – *«Какая разница / входящие бесплатно»*).

Иначе складываются отношения партнеров в диалогах, когда один из них является инициатором обсуждения имеющихся у собеседника проблем, пытаясь предложить свою помощь в их решении (*«Может / тебе помочь чего из литературы выбрать? //»* – *«Спасибо / у меня уже есть //»*). Формирование отношений и интенционального подтекста диалогов в большой мере определяется оценкой «уместности» обсуждения с точки зрения «обсуждаемого» собеседника. Если обсуждение затрагивает деловые или бытовые пробле-

мы, наиболее вероятно развитие отношений по комплементарному типу, в ходе обсуждения возникновение консолидации.

Возможны варианты уклонения собеседников от разговора (ВИН уклониться), что наблюдается в случаях вторжения в его личностную сферу. Для них уход от обсуждения, по сути, сводится к «обороне». Взаимодействие в таких диалогах обычно строится по типу симметричного доминирования. В интенциональном плане такая «оборона» проявляется достаточно жестко в форме выражения недовольства, возражения, отказа, игнорирования предложений партнера («Во сколько дома будешь? – У меня две пары. – Рано? – Я говорю / две пары // – Но мне это ни о чем не говорит //»). Более мягкий вид «обороны» в случаях, когда собеседнику вопрос кажется лишним по каким-либо причинам, может проявляться в уходе от прямого ответа, встречных вопросах, уводящих разговор в сторону, отшучивании и пр. («Тебе чего на день рождения подарить. – Мне / золото-бриллианты!»).

В диалогах отношенческого характера, основное содержание которых связано с удовлетворением потребности в общении как таковом («давай поболтаем»), как правило, взаимодействие собеседников осуществляется на фоне желания поделиться впечатлениями, как в диалоге 4.

Диалог 4

- А.: Ехала в метро / видела / стоит бабулька / лет семьдесят / коса а-ля Тимошенко // ↑
- Б.: А я думала Ющенко // →
- А.: Стоит / кофта-джинсовка / в джинсах / вся в цветах / и стоит тянет морщины // ↑
- Б.: Модерновая какая-то // →
- А.: Ага / слушай // ↑
- Б.: А что массаж грязными руками // →
- А.: Какая-то девушка вышла / летит к месту / девушку сбила / извините-извините // ↑
- Б.: Видишь / какая культурная бабушка / спортсменка // → (смеется).

В приведенном выше диалоге отношения складываются по типу ухода от линии доминирования. Партнер А заявляет некоторую тему и развивает ее. Ответные реплики партнера Б носят нейтральный характер, но в отличие от реплик аналогичной отношенческой на-

правленности в диалогах-обсуждениях, они нацелены не на уход от разговора, а напротив, на его поддержание и развитие, демонстрируют заинтересованность в обсуждении. Об этом свидетельствуют шуточные высказывания, выражение мнения в шуточной форме. Возникающая по ходу разговора консолидация собеседников проявляется и в проблемном, и в отношенческом планах взаимодействия.

При большой увлеченности, когда одному из партнеров «уж очень хочется рассказать», а собеседник выслушивает его из вежливости, не выражая большого интереса (задавая порой уточняющие вопросы), доминирующая позиция «рассказчика» проявляется в игнорировании нейтральных реплик, прерывании собеседника («Да послушай ты») и пр. Это вариант, когда доминирующему собеседнику нужно высказаться самому, тогда как мнение партнера для него не столь важно. В этом случае утверждение доминирующей позиции проявляется на тематическом уровне – заявление / принятие темы обсуждения, перебивание собеседников в разговоре, отстаивание своей линии разговора, как в следующем диалоге:

- Н.: *Да мне друг сегодня сказал / поехали на Полянку / если мы не поедем к Татьяне Николаевне // (поболтать / поговорить) →*
 Т.: *Нормально съездили // (поддержать обсуждение) →*
 Н.: *Да / без двоек // (поболтать / поговорить) →*
 Т.: *За домашние / типа / пять // (поддержать обсуждение) →*
 Н.: *Ну / вот / слушай / короче // (вернуться к теме) ↑*
 Т.: *Да подожди // (настоять на своем / своей теме) ↑*
 Н.: *Ну / давай // (уступить, поддержать отношения с партнером) ↓*

Несколько иначе развивается диалог, если слушающий партнер проявляет в отдельных репликах доминирующую позицию, делая замечания партнеру, высказывая свое мнение об обсуждаемой ситуации. Однако складывающиеся при этом отношения симметричного доминирования не приводят к конфронтации. В определенном смысле такие диалоги сходны с диалогами-обсуждениями с той разницей, что «слушающий» партнер не настаивает на своем мнении, а высказывает его «по ходу дела» в большой мере для того, чтобы поддержать разговор:

Диалог 5

- П.: *Я до самого дошел / До самого Королева / теперь уже все / до самого Королева // →*

Ю.: Почему после Королева еще есть куда идти / ты бы проложил лыжню // ↑

П.: Нет / там все / дома стояли // ↑

Ю.: Ты бы проложил бы лыжню дальше // ↑

П.: На асфальте? // ↑

Ю.: Амм / у // →

Схематично развитие семейного дискурса можно представить как последовательность сочетаний ВИН и реализуемых ими позиций, используя приведенный ниже рисунок 3. На нем изображен ориентированный нагруженный граф, веса – это указанные частоты совместной встречаемости. Цифра «0» означает границу перехода между одним смысловым фрагментом диалога и другим, поэтому количество возможных сочетаний (0–1, 2, ..., 7) не совпадает с общим количеством исследуемых диалогов. Цифрами обозначены соответствующие ВИН, в примечаниях к схеме дана расшифровка («1» – ВИН1, «побудить к обсуждению» и т.п.). По схеме можно представить общий случай фатически ориентированных диалогов в следующих последовательностях: на полюсе унисона, соответствующего кооперативности взаимоотношений, в том числе «чистой» фатике – 0–1–3–4–4–0 (побудить к обсуждению – поддержать обсуждение – поддержать отношения – поддержать отношения) или 0–1–3–3–0 (побудить к обсуждению – поддержать обсуждение – поддержать обсуждение). Полюс диссонанса достигается, как показано на схеме, чаще постепенно: 0–1–3–4–5–5–0 (побудить к обсуждению – поддержать обсуждение – поддержать отношения – выступить против партнера – выступить против партнера). К сфере информационной, содержательной коммуникации относятся следующие примерные варианты развития взаимодействия: 0–1–3–6–7–0 (побудить к обсуждению – поддержать обсуждение – изменить мнение – уклониться от обсуждения) или 0–1–3–6–6–6–6–...0 (побудить к обсуждению – поддержать обсуждение – изменить мнение – изменить мнение – ...). Во втором случае закодировано обсуждение, для которого характерно нарастание симметрии позиций (↑↑) и столкновение интересов. Иницирующая направленность «побудить к действию» чаще встречает варианты избегания, чем принятия со стороны партнера, на которого она направлена: частота 2–7 выше, чем 2–4 (расчет относительно всех сочетаний с ВИН2, $\phi=4,19$, различия значимы $p \leq 0,01$).

Всего было классифицировано около 3000 случаев сочетаний ВИН по 62 возможным вариантам сочетаний (из элементов от 0

до 7 математически возможно 64 сочетания, однако в нашем случае следует исключить невозможные сочетания 0–0 и 0–7). При анализе встретились все 62 теоретически возможных сочетания: 25% сочетаний имеет выраженность до 7 раз, 50% – до 22, 75% – до 46. Наиболее типичные с высокой частотой встречаемости сочетания содержатся в оставшейся процентной категории. Иначе говоря, среди возможных 62 вариантов только четверть из них имеет высокую частотность (таблицы 8–9). К ним относятся, например, сочетания ВИН6–ВИН7 (52 раза) и ВИН7–ВИН6 (51 раз), свидетельствующие о многократном стремлении собеседников повлиять друг на друга, убедить и ответном нежелании партнеров подчиняться этой установке. Аналогична ситуация в случае пары ВИН6–ВИН6 (116 раз), однако она отражает активное сопротивление воздействию с аргументированием и критикой, а не уклонение от него с уточняющими вопросами, краткими репликами или защитным оправданием.

Проверялась исследовательская гипотеза о том, что семейный дискурс характеризуется выраженностью определенных сочетаний ведущих интенциональных направленностей. Распределение частот интенций значительно отличаются от равномерного ($\chi^2=9595,29$, $df=61$, $p<0,01$), т. е. существуют преобладающие сочетания ВИН, репрезентирующие взаимодействие коммуникантов в паре.

Первые два места по распространенности в семейном дискурсе занимают сочетания с преобладанием фатического компонента – ВИН3–ВИН3 (290 раз) и ВИН4–ВИН4 (589 раз). Первая пара свидетельствует о направленности на поддержание разговора как такового, уточнение мнения собеседника, сообщение своих мыслей.

Неслучайно ВИН 3 («поддержать обсуждение») в диалогах проблемного содержания имеет «нейтрализующий» по отношению к воздействию собеседника характер. Частота позитивного эмоционального обмена, оказания поддержки друг другу, осуществляемых на полюсе унисона, значительно превышает количество демонстрируемых негативных оценок и вербальной агрессии в сочетании (ВИН4–ВИН4 выше ВИН5–ВИН5, $\phi=28,76$, различия значимы, $p\leq 0,01$).

Чем же начинается и чем заканчивается типичный диалог в семье? Начинается чаще всего с ВИН1 – «побудить к обсуждению» (96 раз, максимальная частота, $p<0,01$), реже – с ВИН2, «побудить к действию» (42 раза) или ВИН4, «поддержать отношения с партнером» (30 раз). Наименее типичны случаи, когда общение начинается с предъявления претензий или агрессии («0» – ВИН5 – 6 раз)

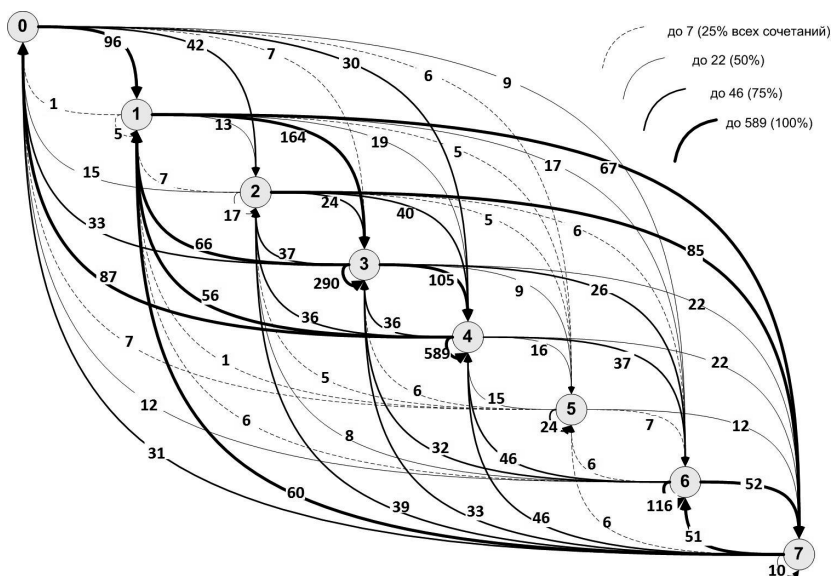


Рис. 3. Абсолютные частоты встречаемости последовательных сочетаний ведущих интенциональных направленностей (ВИН) коммуникантов в семейном дискурсе

Цифрами в узлах графа обозначено: 0 – начало/завершение диалога, 1 – ВИН1, или «побудить к обсуждению» (↑-позиция), 2 – ВИН2, или «побудить к действию» (↑-позиция), 3 – ВИН3, или «поддержать обсуждение» (↓, →-позиции), 4 – ВИН4, или «поддержать отношения с партнером» (↓, →-позиции), 5 – ВИН5, или «выступить против партнера» (↑-позиция), 6 – ВИН6, или «изменить мнение» (↑-позиция), 7 – ВИН7, или «уклониться» (→, ↑-позиции). Стрелки на схеме, обозначают переход от иницирующей к ответной ВИН и ориентированы слева – снизу вверх, справа – сверху вниз (исключая переходы между одноименными направленностями). Вдоль стрелок указана абсолютная частота встречаемости соответствующего сочетания ВИН. Толщина стрелки отражает распространенность значения частот.

и попытки «сходу» изменить мнение («0» – ВИН6–8 раз). Диалог затухает, когда собеседники прекращают попытки убедить друг друга, побудить к действию (ВИН6 – «0» – 10 раз, ВИН2 – «0» – 14 раз, ВИН7 – «0» – 25 раз). Но самый вероятный вариант завершения диалога заключается в стремлении поддержать коммуникативное равновесие (ВИН4 – «0» – 81 раз) (см. рисунок 3).

Таким образом, в семейном повседневном дискурсе взаимодействие партнеров реализуется в области развития и поддержания отношений и в области регуляции совместной деятельности в соответствующих сочетаниях ведущих интенциональных направленностей, репрезентирующих позиции собеседников. Комплементарность, или симметричность, выражаемых позиций свидетельствует о развитии диалога в кооперативном или конфликтном ключе. Конфликтная ситуация, трактуемая как конфронтация интересов с разной степенью межличностной напряженности (Егидес, 2006; Кошкарлова, 2008), складывается между партнерами при их взаимном стремлении воздействовать на представления друг друга и диссонансных парах интенций, демонстрирующих установку против партнера. Собеседники в семейном дискурсе направлены на поддержание добросердечных отношений, о чем свидетельствуют типичные варианты сочетаний ВИН и случаи завершения диалогов. Представленная схема отражает принципиальную возможность любых сочетаний ВИН, однако некоторые из них встречаются чаще других и отражают характерное развитие диалога в случае преобладания фатической или проблемной составляющей.

На следующем этапе нас интересовало, как соотносится оценка своей роли в отношениях в паре с типичной реализуемой позицией в диалогическом взаимодействии. Для этого позиция коммуникантов в отношениях доминирования–подчинения, оцененная с помощью методики Роджерс–Миллара, сопоставлялась с оценкой, полученной с помощью методики «Гравюра». Результаты представлены в таблице 1 в приложении 1. Конечно, сопоставление данных показателей имеет больший смысл при длительном наблюдении за каждым коммуникантом, но подобное продолжительное исследование довольно трудно организовать. Тем не менее на имеющемся материале небольшого объема (med 56 коммуникативных ходов на каждого собеседника) можно проследить имеющуюся тенденцию и изучить процесс реально протекающего речевого взаимодействия в конкретной коммуникативной ситуации. Напомним, что, по условиям исследования, участникам предлагалось записать наиболее типичный, по их мнению, диалог, в привычной семейной обстановке – за столом на кухне, вечером перед телевизором и т. п.

В обобщенной таблице 1 приложения 1 представлены количественные результаты интент-анализа парных реплик собеседников. Было проанализировано 126 диалогов, на каждого участника при-

ходило от 40 до 90 коммуникативных ходов, их распределение среди участников равномерно (расчет на основе χ^2 Пирсона), медиана – 56. Имена коммуникантов закодированы, согласно условиям анонимного участия в исследовании. Для каждого собеседника в паре были вычислены показатели доминирования по Рождерс–Миллару – «стремления к доминированию» (d_1) и «истинного доминирования» (d_2). Оценка производилась для всех 24 пар по ϕ – угловому преобразованию Фишера – для d_1 . Индекс d_2 каждого собеседника, численно равный s , уровню подчинения его партнера, из этой серии анализа исключался в силу слабой выраженности. Проверялась исследовательская гипотеза 4 о равенстве частот указанных позиций d_1 собеседников. Проведенные исследовательские процедуры показали, что между собеседниками в парах нет статистически выраженных различий в уровне доминирования (по индексу d_1 – стремления к доминированию), т. е. коммуниканты в равной степени доминируют в диалогах между собой. Откуда следует, что соответствия между тем, как собеседники оценивают свои позиции в отношениях, и тем, какую позицию они проявляют во взаимодействии в диалоге, не обнаруживается.

Имеющийся формат данных (абсолютные частоты встречаемости) позволяют, тем не менее, снизив размерность переменных, получить представления о вероятной тенденции. В дальнейших вычислениях использовалась абсолютная частота «стремления к доминированию», лежащая в основе индекса Роджерс–Миллара – d_1 в силу наибольшей ее выраженности по сравнению с «истинным доминированием». Те коммуниканты, для которых частота «стремления к доминированию» превосходила ее медианный уровень, попадали в категорию «1» – с высоким уровнем доминирования в диалоге. Остальные, равные медиане или ниже ее, относились в категорию «0» – с низким уровнем доминирования. Аналогично оценивались позиции собеседников: коммуниканты, считающие себя доминантными в паре с партнером, относились в категорию «1» (с высоким уровнем доминирования в отношениях), а те, кто видел себя подчиненным или равным, – в «0» (с низким уровнем доминирования в отношениях). Проверялась дополнительная гипотеза о том, есть ли значимый сдвиг между уровнем доминирования («стремления к доминированию»), проявляемым в диалоге, и оценкой доминирования в отношениях с партнером. Были получены результаты, которые позволяют отклонить нулевую гипотезу о случайности сдвига в двух оценках доминирования. Собеседники склонны оценивать

свою позицию в отношениях ниже, чем она проявляется в диалоге: те, кто отнес себя к категории «подчиненных» партнеру или «выступающих с ним на равных», будут чаще стремиться занять доминирующую позицию, чем те, кто уже считает себя в отношениях доминирующим. Такая закономерность требует проверки на большем объеме участников исследования, с увеличенным периодом записи диалогов, однако можно предположить том, что у главного, ведущего, доминантного в паре не будет установки стремиться к доминированию в диалоге.

Рассмотрим возможную причину полученных результатов данной серии. Возможно, оценка собеседниками своих отношений в паре связана с иерархическим статусом в семье: проверим гипотезу о том, что более высоким свой статус оценили члены семьи старшего возраста. Мужья в исследовании старше жен, матери – детей, бабушки – старше всех (таблица 1 приложения 1). Как оказалось, в группе оценивших себя как доминирующих преобладает более старший возраст (критерий Манна–Уитни, $p = 0,0005$).

Таким образом, результаты показали, что соответствия между тем, как собеседники оценивают свои позиции в отношениях, и тем, какую позицию они проявляют во взаимодействии в диалоге, не обнаруживается. Это может быть связано с тем, что собеседники оценивают свои устоявшиеся отношения в паре с партнером исходя из статуса старшего члена семьи.

ГЛАВА 5

ОКАЗАНИЕ ДИСКУРСИВНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

В данной главе анализу подлежит тема реализации воздействия в складывающемся взаимодействии между собеседниками в диалоге. Исходным пунктом анализа данного раздела является организующая роль «глобальных намерений» (по Ван Дейку) коммуникантов в повседневном дискурсе (регуляция повседневной жизни семьи и поддержание отношений с близкими людьми), которые определяют интенциональный подтекст дискурса: направленности на себя, на партнера, на ситуацию и цели воздействия. Воздействие оказывается на трех связанных между собой уровнях, которым можно поставить в соответствие ведущие интенциональные направленности (ВИН) коммуникантов. Их сочетание отражает взаимодействие коммуникантов на поведенческом уровне (побудить к действию, обсуждению), когнитивном уровне (изменить мнение, уклониться) и эмотивном уровне (поддержать отношения – вызвать к себе определенное отношение, выразить свое, поддержать обсуждение).

В настоящем исследовании в круг изучаемых вопросов мы включаем речевое воздействие в широком смысле этого понятия: как воздействие на индивидуальное сознание и поведение, осуществляемое разнообразными речевыми средствами для достижения поставленных говорящими целей (Паршин, Сергеев, 1987; Стернин, 2001). Мы не можем оценить факты осознанности выбора средств и тактик воздействия, скрытого принуждения, побуждения посредством обмана, которые отличает манипулирование (Доценко, 1997) и поэтому не выделяем эти случаи.

Проблема речевого воздействия в широком смысле тесно связана с существованием прямой и непрямой коммуникации – открытым и завалуированным способами речевой реализации интенций

субъектов общения (Дементьев, 2010). Прямая коммуникация характеризуется четкими и однозначными высказываниями вплоть до директивных, которые включены нами в состав ВИН2 (побудить к действию). Непрямая коммуникация соотносится с установкой на формирование представлений, мнений, оценок партнера, определенного отношения и т. п. с тем, чтобы «подтолкнуть» к определенному шагу. Этот аспект коммуникации проявляется в интенциональном подтексте диалогов, наиболее ярко выражаемом в ВИН «изменить мнение» и ВИН «поддержать отношения с партнером».

Совершенно очевидно, что граница между указанными способами коммуникации весьма условна: отделить компонент, направленный на регуляцию поведения, от компонента, ориентированного на коррекцию «модели ситуации» адресата, не только затруднительно, но и нецелесообразно. Тем не менее в имеющихся материалах можно выделить диалоги, где один из этих аспектов выступает на первый план. Например, в споре-обсуждении собеседникам важно переубедить друг друга (воздействие на мнение), а в инструктивном диалоге – добиться от партнера определенных действий.

В диалогах с преобладанием ВИН «побудить к действию», можно выделить способы как прямого, так и косвенного оказания воздействия. К первым относятся инструкции, или указания («пей чай, пока он теплый», «переодевайся давай», «чтоб завтра позвонила компьютерщицу») и однозначные, явно выраженные просьбы («принеси, пожалуйста, желтый тазик», «мам, а дай мне деньги»). Ключевой момент в прямых побуждениях к действию – их максимальная очевидность для адресата, и отсутствие прямого вербального или невербального ответа может быть демонстрацией того, что собеседник не хочет выполнять предписание. Иллюстрацией может служить следующий фрагмент:

Диалог 1

А: *Сделай мне сырников / мне сделай //*

Б: *Что-нибудь другое / может? //*

А: *Сырников сделай или запеканку / что-нибудь из творога / но лучше сырников //*

Б: *У него срок годности еще на три дня //*

Непрямые варианты побуждения к действию более разнообразны. Рассмотрим, например, такой распространенный в семейном диалоге

ге прием, как намек. Он может выражаться в форме запроса, содержащего подразумеваемое действие («Мам, как насчет заварочного чайника?» в значении «подари мне свой чайник»; «может, похвалишься?» в значении «покажи новые покупки»), или напоминания, в котором иногда достаточно наличия одного ключевого слова («мам, а ты мои сапожки?..» в значении «отдай в ремонт»). Кроме того, в качестве намека успешно используются ссылки на известные собеседнику события и факты, как в представленных ниже фрагментах:

Диалог 2

П.: *Сейчас передача будет* // (В значении «давай посмотрим»).

Т.: *Я не хочу передачку / я хочу сидеть и читать / сходи в той комнате посмотри* //

Диалог 3

П.: *Чая хочется* //

Т.: *Чай – в пакетиках* // (В значении «сделай чай себе сам»).

Характерно, что собеседники понимают друг друга без дополнительных пояснений. Заметна свернутость, эллипсичность высказываний, никак не мешающая взаимопониманию, что объясняется богатым опытом совместного общения, когда собеседники прекрасно знают характер и привычки друг друга.

Более искусно завуалированное побуждение к действию в семейном диалоге строится на основе высказываемых суждений, требующих однозначного согласия или возражения со стороны адресата. Так, вопрос «ты хочешь сказать, что в нашей жизни некогда думать о дырявом матрасе?» имплицитно указывает на то, что время для починки вещи все-таки есть, а высказывание «думаешь, он захочет один со списком в магазин идти?» – на необходимость похода в магазин за компанией.

Другой распространенный способ косвенного побуждения к действию – это выражение недовольства (упрека) с тем, чтобы изменить существующее положение дел. В этом случае на первый план выступают обманутые ожидания коммуниканта, когда воздействие направлено на побуждение партнера к действию, необходимому для самого говорящего: «почему не моешь чашки?»; «хоть бы нам с отцом приготовила, а то ты готовишь, когда нас дома нет». Если же, напротив, высказывание предписывает действие, которое

говорящий считает необходимым для собеседника, то мы имеем дело с выражением заботы и обеспокоенности: «Ты тоже клади [чайные пакетики] / дочка / у тебя тоже какие-то припухлости под глазами». Подчеркивание пользы «не для себя, а для другого» оставляет возможность для манипуляции и сокрытия истинных намерений говорящего (Кара-Мурза, 2004; Иссерс, 2008), как например, в следующем фрагменте упомянутого ранее диалога между супругами:

Диалог 4

А: *Сделай сырников / в твороге так много кальция / он полезен для твоих костей / ты его и так не ешь / хотя бы в сырниках съешь //*

Б: *Я не могу есть / то что сама приготовила / невкусно //*

Близким вариантам побуждению к действию, с точки зрения реализации установки «давай поговорим», можно назвать побуждение партнера к обсуждению. Оно имеет под собой одно из двух оснований: выражение желания собеседников поболтать или привлечь внимание к решению проблемы. Фатическая линия коммуникации отражает стремление вызвать собеседника на разговор («как дела в школе?», «как начальник?») и представлена такими интенциями, как поинтересоваться, поболтать, сообщить, пошутить. В целях побуждения партнера к решению какой-либо проблемы коммуникант инициирует обсуждение через запрос, напоминание или намек. Обсуждение в данном случае выступает переходным моментом к тому, чтобы сформировать мнение, скоординировать действия, служит своеобразным средством настройки:

Диалог 5

С.: *У меня вот к тебе какой вопрос / ты на дачу завтра собираешься? //*

В.: *А что? //*

С.: *Значит / я просто созвонилась с Сережей / он сказал / что будут они там завтра / я говорю / ну тогда мы тоже завтра поедем // Потому что они в Мытищах / и в общем / я сказала / ну / где-то после четырех //*

В.: *Я не очень себя чувствую / сейчас вот / конкретно // А что завтра будет? //*

С.: *Ладно / вот ты имей в виду / если соберешься-то //*

В исследованных нами диалогах как при развитии линии взаимоотношений, так и при решении повседневных проблем говорящему, чтобы добиться от собеседника определенного поведения, часто требовались дополнительные усилия по предварительному изменению или формированию его мнения. ВИН «изменить мнение» включает группу интенций полемического характера: возразить, аргументировать, критиковать, корректировать мнение, настоять на своем.

Убеждая друг друга, собеседники реализовали воздействие в интенциональных структурах, которые могут быть связаны с приемами рационального и эмоционального воздействия, хотя данное разделение также носит условный характер. Тем не менее рациональное воздействие предполагает логическое аргументирование: приведение примеров, демонстрацию негативных или положительных следствий предлагаемого решения, «доведение ситуации до абсурда», использование сравнений, критики, иронических замечаний и т. п. К эмоциональному воздействию можно отнести такие коммуникативные ходы, которые содержат апелляцию к чувствам собеседника: обращение к моральному долгу, давление на «жалость», угрозы, предупреждения, выражение недовольства. Подобная картина позволяет провести параллель с классическими риторическими приемами воздействия: обращение к логосу (к рациональным доводам), к пафосу (к чувствам, эмоциональной памяти) и этосу (сопереживанию) (Хазагеров, 2002; Аннушкин, 2008). Результаты выявления приемов рационального и эмоционального убеждения в диалогах-обсуждениях приведены в следующей таблице:

От первой по порядку, но не по значимости функции повседневного дискурса перейдем к обсуждению второй, согласно которой повседневный диалог выполняет функцию поддержания и развития отношений с близкими людьми. Большая группа интенций (диаграмма на рисунке 1) содержится в ВИН «поддержать отношения с партнером» и ВИН «поддержать обсуждение». Здесь сосредоточен позитивный полюс эмоционального воздействия собеседников, кооперативность коммуникантов выражается в парах частных интенций: поинтересоваться – пояснить, поделиться – выразить мнение, пожаловаться – посочувствовать и т. п. Как отмечалось выше, в повседневном семейном дискурсе высказывание одного собеседника подхватывается и развивается другим (Винокур, 1993; Занадворова, 2001; Зачесова, Гребенщикова, 2007). Эта, на первый взгляд, мало-значимая особенность домашнего этикета является важнейшим механизмом, служащим для реализации социально-психологического

Таблица 8
Приемы рационального и эмоционального воздействия
в диалогах-обсуждениях

Рациональное воздействие	
Интенциональные структуры (способы) воздействия	Пример
Демонстрация пользы/вреда	«Неужели тебе не интересно? // Сравнишь / как в Кимрах / а как в Дубне //» «Но йогурт-то вкуснее» «Когда будет машина уже / будешь бегать с выпученными глазами / права покупать //» [в значении «будут трудности»]
Запрос, содержащий предписание	«А ты Катину платье постирала?» [в значении «постирай платье»] «А ты Сережку-то пригласил?» [в значении «пригласи его обязательно»]
Ссылка на авторитет/очевидца	«Вон Н. О. / тоже сдала на права перед новым годом / и лежат //» «Это не я сказала / это Ларошфуко сказал»
Максимизация	«Уход от ответственности это называется / но это периодически бывает со всеми //» «Ты тоже ошибаешься / все ошибаются / это в природе человека //»
Иронические замечания	«А что так неаккуратно / сода и на столе / и на стене //» – «Для дезинфекции //»
Эмоциональное воздействие	
Издевка	«А что я буду есть //» – «А ты будешь голодать //»
Предупреждение (угроза/	«Возьму и тебе что-нибудь удалю»
демонстрация своих возможностей)	«Ну и не хоти / могу и сама забить»
Выражение недовольства/ претензии/упрек	«Я вижу / ели креветки одни» «Ты че меня не будишь //» «Там фильм идет, зачем ты меня подняла тогда //»
Жалоба (самопрезентация)	«Очень напряженный график / и врачебные дела / и что я получаю они взяли и порвали диван //»
Увещевание (апелляция к моральному долгу)	«Как можно / это же не наша вещь» «Света / во-первых / я даже моральных прав больше имею / в этом плане / чем ты»

контакта между людьми. В чистом виде он проявляется в разговорах фатической направленности «ни о чем», служащих «паллиативом неречевой деятельности» (Винокур, 1993, с. 137). Следует добавить – совместной, осуществляемой в диалогическом, субъект-субъектном взаимодействии («Я села в автобус / как начала чихать // – Ты? – Вот скажи / сейчас к вам ехала // – У меня тоже так бывает //»).

В фатических диалогах встречается такое воздействия, как стремление овладеть коммуникативной инициативой, когда собеседники по очереди претендуют на внимание друг друга. Крайний вариант – когда один из них не дает другому «вставить слова», обрушивая на партнера поток впечатлений, эмоций, мыслей и пр. Но обычно смена ролей «говорящий–слушающий» происходит без особых сбоев, собеседники имеют возможность регулировать очередность высказываний друг друга, чтобы быть услышанными и понятыми («Дай договорю // – Да / давай //»).

Другие интенции «отношенческой» направленности, такие, как «пожаловаться», «критиковать» (себя), «похвастаться», соотносятся с вариантами самопрезентации. В этом случае, если коммуниканту не отвечают комплементарной репликой, например, используют логические доводы вместо того, чтобы пожалеть, то он остается неудовлетворенным, о чем свидетельствуют его возражения или уклонения от темы, как в следующем примере:

Диалог 6

Т.: *Сегодня был загруженный день в пять пар / последней психофизику еще поставили / там такая тетенька у нас / слушать невозможно / за ней успевать //*

П.: *А ты диктофон бери с собой //*

Т.: *Да не / потом время тратить на прослушивание // Радио что-то затихло совсем //*

Интенция самопрезентации наиболее выражена в ВИН «поддержать отношения с партнером», она возникает в обсуждении как «проблемного», так и фатического жанра в качестве универсального средства для придания авторитетности своим высказываниям, защиты позиции в споре, усиления просьбы или обоснования отказа. И переход с проблемного, содержательного, аспекта диалога к аспекту отношений тоже является одним из способов воздействия. Принцип действия самопрезентации заключается в том, что создаваемый образ человека занятого / потратившего усилия / с низкими

возможностями / с высоким уровнем компетенции и т. п. дает коммуниканту основания ожидать желаемой реакции от собеседника – уступки, сочувствия, снисхождения, похвалы и т. п. Выявленные формы самопрезентации представлены в таблице 9, их можно

Таблица 9
Использование вербальных форм самопрезентации
с целью оказания воздействия

Форма реализации самопрезентации	Направленность самопрезентации	Пример
Демонстрация затраченных сил	Обоснование просьбы	А: <i>«Я так устал / ты себе не представляешь / бегал целый день // Сделаешь мне салат из редьки //»</i> Б: <i>«Сделаю / иди»</i>
	Усиление позиции в споре	А: <i>«Если было бы прошлой зимой / они придут летом / сейчас столько всего в эти дни //»</i> Б: <i>«Нет я даже не хочу думать о своей загруженности / главное желание / »</i>
	Обоснование отказа	А: <i>«Давай мой посуду / чтобы папа пришел / было чисто //»</i> Б: <i>«Я и с собакой погуляй / я и посуду помой / я и папе продиктую //»</i>
Демонстрация компетентности/ умения или способности что-л. сделать/своих достижений	Усиление позиции	А: <i>«Я все равно вчера сама его [пса] привязывала //»</i> Б: <i>«Ну ладно // Слава богу / что привязали //»</i> А: <i>«Ну я и так ответственно в этом году подходила к этому» –</i>
Демонстрация некомпетентности/неумения или неспособности что-л. сделать/неудачи	Обоснование отказа	А: <i>«Сделай //»</i> Б: <i>«Я не умею //»</i>
	Усиление позиции в споре	А: <i>«Пока ты не перейдешь туда-сюда два раза / не поймешь / »</i> Б: <i>«Понимаете / я слишком / в физическом плане / нездоровый человек / чтоб два раза туда-сюда ходить //»</i>
Демонстрация сложившихся обстоятельств	Обоснование отказа	А: <i>«Почему ты щи не сварила //»</i> Б: <i>«Потому что убиралась»</i>
	Усиление своей позиции	А: <i>«Не знаю / если делать до приезда Иры / нужно на следующей неделе //»</i> Б: <i>«Очень напряженный график / и врачебные дела // И что я получаю? // Они взяли и порвали диван»</i>

Примечание: Курсивом выделены высказывания, демонстрирующие указанный в соответствующей графе случай.

условно разделить на позитивные (демонстрация компетентности, знаний, достижений), негативные (демонстрация некомпетентности, неумения, неудачи) и нейтральные (ссылка на обстоятельства, демонстрация затраченных усилий).

Интенции пошутить и выразить иронию в составе ВИН «поддержать отношения с партнером» и «поддержать обсуждение», направлены на «сглаживание острых углов» и принадлежат максимально конструктивной форме речевого поведения – рационально-эвристической (тяготение к получению аффективной разрядки в смехе):

Диалог 7

Ю.: *Ой / да ладно / Саню / нет / может / меня возьмешь? //*

П.: *Нет / надо тренироваться // А у тебя руки не такие //*

Ю.: *Юр / ну хорошо / а ты меня безрукой / возьми / я так побегу / не возьмешь //*

П.: *Нет / ну давай //*

Отрицательный полюс, или полюс диссонанса в диалогах, направленных на развитие отношений, сосредоточен в ВИН, названной «выступить против партнера». Если оба коммуниканта по отношению друг к другу реализуют эту направленность, то возможен конфликтный вариант развития отношений, разрешаемый в аффективной разрядке посредством обмена негативно заряженными высказываниями. Например, издевками. Издевка как резкая форма выражения недовольства служит не только для коррекции поведения партнера, но и защиты своей позиции в ярко окрашенном негативном тоне. Так, в представленном далее диалоге 8 собеседник Р. отказывается признать за собой ответственность за действие, которое он якобы «не умеет» выполнять, хотя оно является настолько простым, что сказанное звучит издевкой:

Диалог 8

О.: *Ты кстати / прикинь / удалил мне целую папку старых песен «Руки вверх» // (1)*

Р.: *Это не я удалил // Я не мог удалять // Я вообще не умею // (2)*

О.: *Ну конечно / возьму тебе сейчас тоже чего-нибудь удалю / и скажу / что это не я / я не умею // (3)*

Р.: *Я тебе дам / удалю // Не будешь слушать ерунду! (4)*

Издевка в реплике (2) легко обнаруживается партнером, который дает симметричный ответ, используя средство противника – заимствование издевки, ее почти дословное повторение. Оба партнера оказывают воздействие друг на друга, с одной стороны, отстаивая собственную позицию в конфликтном диалоге, а с другой, эмоционально разряжаясь. В данном случае коммуниканты демонстрируют куртуазную (2, 3) и инвективную (4) стратегии конфликтного речевого поведения: о первой свидетельствует демонстрируемое чувство обиды, о второй – наличие угрозы и пренебрежительного отношения к собеседнику (Горелов, Седов, 2004).

Преыдущий диалог является примером конфликтного взаимодействия, выраженность которого в имеющемся материале невысока (всего в 5 диалогах из 126). Столкновение интересов двух коммуникантов, как правило, выражалось в более «мирном» варианте на почве разногласий, в сочетании ВИН «изменить мнение» – «изменить мнение». В этом случае, отстаивая свою точку зрения, «сопротивляющийся» коммуникант усиливает свою позицию ответными предписаниями при своем отказе выполнять требуемое действие, или аргументами – в случае защиты мировоззрения. Когда собеседник сопротивляется воздействию, но при этом не проводит «атаку» на партнера, конфронтация интересов еще менее выражена и свидетельствует о нежелании одного подчиняться другому, проявляясь в сочетании ВИН «изменить мнение» – «уклониться». В качестве демонстрации того, как складывается взаимодействие в диалоге, рассмотрим следующий фрагмент:

Диалог 9

Б.: *Тебе бы тоже надо этим / «Софьей» / пчелиным ядом / не будет щипать // ↑*

М.: *Ну да / конечно // →*

Б.: *Ты застудилась / ходишь вся раскрытая // ↑*

М.: *Да на улице десять градусов // ↑*

Б.: *Ох / снег еще лежит / Мариночка / ты что / дочка // Я те говорю / вчера пошли к пруду-то / замерзла / даже там лед // ↑*

М.: *Ну / ты одела пальто легкомысленное / это ж просто тряпка / ни подкладки // ↑*

Б.: *Шерстяное пальто / оно такое теплое / чего подкладка // ↑*

М.: *Ну и что // Ни ватинчика / ничего там нету // ↑*

Совет и следующая за ним критика отвергаются партнером М., который отстаивает свою позицию – сначала иронически («ну да, конечно»), затем используя аргумент со ссылкой на обстоятельства. Повторная попытка партнера Б. скорректировать мнение другого встречает отпор, с которым инициатива «наступления» переходит к М., и теперь уже Б. вынужден изыскивать варианты обоснования своей точки зрения.

Таким образом, в семейном общении при оказании воздействия выражаемые первым коммуникантом интенции задают варианты ответа второму. Игнорирование интенций (уклончивый ответ, предложение своей темы, отшучивание) свидетельствует о стремлении второго коммуниканта выйти из-под влияния первого. В ином случае, когда субъект воздействия встречает контрприем со стороны собеседника, происходит столкновение интересов (например, возразить – критиковать, указать – отказаться, выразить недовольство – выразить ответное недовольство и т. п.), контроль над развитием диалога переходит от одного коммуниканта к другому. Возможен и третий вариант, когда речевое воздействие достигает своей цели, что характеризуется согласованностью интенций собеседников (например, напомнить – обещать, поинтересоваться – пояснить, попросить – обещать и т. п.). Способы оказания воздействия на представления, отношение и поведение партнера, модифицируются собеседниками по ходу диалога, выстраивается общая линия воздействия.

Вполне вероятно, что собеседники строят план взаимодействия заранее, тогда можно предположить, что воздействие реализуется ими как последовательное выражение частных интенций, подчиненных общей цели. Однако при анализе транскриптов диалогов невозможно определить, насколько тот или иной план был обдуман заранее.

На следующем шаге анализа возникает необходимость ввести понятие тактики речевого воздействия как подвижной линии коммуникации, которая выстраивается говорящим в зависимости от ответов адресата, чтобы повлиять на его представления (мнения, оценки, отношение) и/или добиться определенного поведения.

Тактика дискурсивного воздействия для каждого из собеседников состоит из нескольких коммуникативных ходов, реализующих частные интенции, подчиненные ВИН. У каждого из собеседников есть возможность для реализации своего плана взаимодействия, и говорящий может отслеживать успешность отдельного высказы-

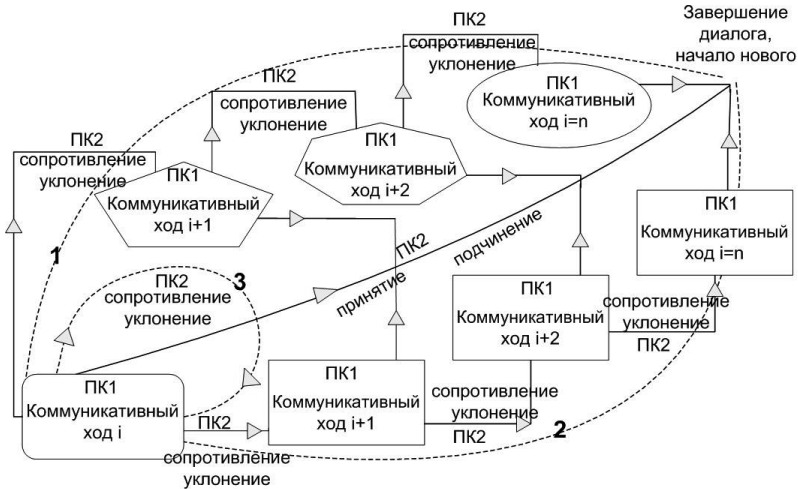


Рис. 4. Модель реализации тактики оказания речевого воздействия

ПК1, ПК2 – партнеры по коммуникации. 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.

вания, включенного в тактику, выстраивая линию оказания воздействия в зависимости от возникающих эффектов (т. е. обратной связи от собеседника, его поведения). На основании проведенного анализа мы можем представить процесс реализации тактики оказания речевого воздействия в диалоге в виде модели, приведенной на рисунке 4.

Используя данную модель, представленную на рисунке 4, можно охарактеризовать тактики воздействия и их границы.

1. Продолжение линии воздействия или ее смену можно рассматривать как ситуацию выбора нового коммуникативного хода в пределах одной тактики, смену тактики или окончания данного процесса взаимодействия в целом;
2. Стремление изменить точку зрения коммуниканта и / или побудить его к действию, может выражаться:

- в последовательности коммуникативных ходов разного типа: например, указание на собственные затраты при выполнении желаемого действия + демонстрация позитивных сторон предлагаемого решения + предупреждение (угроза) – линия 1;
- в последовательности однотипных ходов: например, серии упреков, запросов – линия 2;
- в повторении одного и того же хода: своеобразная зацикленность, присущая, например, описанной О. С. Иссерс (Иссерс, 2008) тактике «канюченья» – линия 3.

Рассмотрим на примере конкретного диалога тактику воздействия и составляющие ее коммуникативные ходы, которые предпринимает партнер М., чтобы привлечь собеседника Н. к решению общей проблемы (таблица 10)*.

Диалог между собеседниками напоминает игру в пинг-понг: на каждый шаг М. собеседник Н. находит ответ, переходя из позиции «отбивающегося» в наступление. Разговор начинается серией из трех однотипных запросов, которые использует М. для того, чтобы привлечь внимание Н. к обсуждению проблемы. Н. демонстрирует отстраненную позицию и стремится уклониться от участия в подробном разборе ситуации: дважды он дает информационный ответ «не по существу», а затем предлагает обратиться к третьим лицам («*надо поговорить с Костей или дядей Мишей*», ячейки 1–2 в таблице 10). Возвращение к теме обсуждения через указание на собственные возможности семьи (3)[†] подвергается критике Н., который избегает участия в принятии решения (4).

Следующие коммуникативные ходы собеседника М. (5, 7, 9, 11, 13, 15) нацелены на то, чтобы изменить мнение Н. и создать модель ситуации, в которой проблему, с одной стороны, решить необходимо, а с другой – не так уж и трудно. Сопrotивляющийся воздействию Н. последовательно использует аргументацию, тактику отказа от инициативы, самопрезентации со ссылкой на обстоятельства, чтобы показать свои низкие возможности для решения проблемы (6, 8, 10). Уход от обсуждения в сторону с обвинением третьей стороны (12) и возражение (14) вновь свидетельствуют о нежелании Н. участвовать в решении проблемы.

* Полный транскрипт диалога см. в приложении 2.

† Здесь и до конца раздела в скобках указаны номера ячеек в соответствующей таблице.

Таблица 10
Тактика воздействия и составляющие ее коммуникативные ходы
на примере конкретного диалога

Коммуникативные ходы партнера М.	ВИН	Коммуникативные ходы партнера Н.	ВИН
1. Серия запросов (1, 3, 5)	ВИН1	2. Информировать (2,4), предложить решение (6)	ВИН7
3. Предложить решение (7)	ВИН2	4. Критиковать (8)	ВИН1
5. Аргументировать (9, 11)	ВИН6	6. Аргументировать (10, 12, 13)	ВИН6
7. Напомнить (14)	ВИН2	8. Отказаться от инициативы (15)	ВИН7
9. Выразить сомнение (16)	ВИН6	10. Самопрезентация – пожаловаться (17, 19)	ВИН6
11. Сообщить (привести пример решения проблемы) (21)	ВИН3	12. Поболтать – перенос фокуса проблемы (22)	ВИН7
13. Вернуться к теме (28)	ВИН1	14. Возразить (29)	ВИН6
15. Пояснить свою позицию – снизить статус проблемы (30)	ВИН6	16. Аргументировать (31, 33)	ВИН6
17. Аргументировать (35, 37)	ВИН6	18. Аргументировать (34, 36, 38)	ВИН6
19. Уточнить -обнаружить позицию партнера (39)	ВИН1	20. Аргументировать (40, 42)	ВИН6
21. Аргументировать – (41), уточнить, обнаружить позицию собеседника (43)	ВИН6	22. Возразить, пошутить, уйти от темы (44)	ВИН6

23. Аргументировать – указать ошибку в рассуждении (47, 49), довести позицию собеседника до абсурда (51)	ВИН6	24. Сменить тему (46, 48)	ВИН1
25. Вернуться к теме (55)	ВИН1	26. Сменить тему, аргументировать (56)	ВИН7
27. Аргументировать (57)	ВИН6	28. Возразить – демонстрация вреда (58)	ВИН6
29. Предупредить (59), аргументировать (демонстрация вреда) (60)	ВИН2	30. Подчеркнуть сложность проблемы (61)	ВИН6
31. Напомнить (62)	ВИН6	32. Сменить тему (63)	ВИН7
33. Обнаружить позицию партнера (64)	ВИН1	34. Отказаться от решения проблемы, обосновать (65)	ВИН6
35. Упрекнуть – апелляция к чувству долга (66)	ВИН6	36. Упрекнуть («переход на личности») (67)	ВИН5
37. Оправдаться (68)	ВИН4	38. Упрекнуть («переход на личности») (69)	ВИН7
39. Уточнить – уход от конфликта (70)	ВИН4	40. Смягчить упрек – самокритика (71)	ВИН4
41. Уточнить – Обнаружить позицию партнера (72)	ВИН3	42. Самопрезентация – пожаловаться (73)	ВИН6
43. Самопрезентация – указать на собственные затраты (74)	ВИН4	44. Сменить тему (75)	ВИН7
45. Возразить (76), сменить тему (78)	ВИН6	46. Возразить (77,79)	ВИН6
47. Вернуться к теме – пошутить (80)	ВИН2	48. Пошутить (81)	ВИН7

Примечание: ВИН – ведущая интенсиональная направленность воздействия: ВИН1 – «побудить к осуждению», ВИН2 – «побудить к действию», ВИН4 – «поддерживать отношения с партнером», ВИН6 – «изменить мнение», ВИН7 – «уклониться». В скобках указаны номера реплик, согласно таблице 1 приложения 2.

Снижение статуса проблемы (15) – ход, осуществляемый М., – дает новые возможности для сопротивления Н. в другой тематической области («как было в прежние времена»), в которой он чувствует себя уверенней (серия приемов аргументации в ячейках 16, 18, 20). Здесь уже коммуникант М. движется вслед за Н., по очереди разбивая его доводы: приводя примеры (17), обнаруживая позицию собеседника (19, 21), усиливая ее до крайней (23) и указывая логические ошибки в рассуждении (21, 23). Эти встроенные «раунды» оказания воздействия также подчинены первоначальной функциональной направленности «изменить мнение», хотя и уходят далеко в сторону от первоначальной темы.

Троекратная попытка Н. сменить тему (22, 24, 26) встречает умелое противодействие М., которое возвращает своего собеседника к первоначальному обсуждению (23, 25, 27). В ответ на демонстрацию ущерба, возможного при решении проблемы (потраченные силы и время – ячейка 28), М. совершает симметричный ход: *«а идти покупать и выбирать – это не трата времени?»* (29). Предупреждение (29), напоминание (31), обнаружение слабой позиции собеседника (33) и апелляция на уровне моральных категорий к чувству долга (*«как можно, это же не наша вещь»*, 35) ведет к тому, что партнер Н. «переходит на личности», хотя и в мягкой, шутливой форме (*«тебе природа дала по шапке»*, 36, 38). М. искусно избегает конфликта (39) с тем, чтобы вернуться к обсуждению проблемы (41), указывая на свои собственные затраты в ее решении (43) в ответ на жалобу Н. (42). Сам диалог и, соответственно, воздействие в диалоге заканчивается по причине внешних обстоятельств, о которых вспоминает М. (*«нам пора идти»*, 45).

В целом план оказания воздействия М. на Н. в этом диалоге выглядит следующим образом: привлечение внимания к решению проблемы (побуждение к обсуждению) → изменение мнения (аргументация, предложение решений, апелляция к долгу, предупреждение, самопрезентация – показать себя занятым человеком) → окончание диалога. Предупреждение выступает здесь не столько как угроза, сколько как демонстрация возможности самостоятельного решения проблемы без помощи собеседника Н., что, по мнению М., должно задеть партнера. Помимо основного приема аргументации, в качестве дополнительного, направляющего диалог, используется «возвращение к теме» (13, 25, 47). Обсуждение происходит в кооперативном ключе: несмотря на возникший острый момент (36–40), конфликта удалось избежать, случившийся «пере-

Таблица 11

Тактика воздействия и составляющие ее коммуникативные ходы на примере конкретного диалога

Коммуникативные ходы партнера С.	ВИН	Коммуникативные ходы партнера Л.	ВИН
1. Запрос (1), сообщить (2)	ВИН2	2. Поинтересоваться (3), смена темы (4)	ВИН7
3. Обосновать – указать на пользу для себя (5)	ВИН6	4. Отказ (6)	ВИН7
5. Обосновать – заинтересовать, продемонстрировать пользу для партнера (7)	ВИН6	6. Уклониться, предложить компромисс (8)	ВИН7, ВИН6
7. Самопрезентация – указать на собственные затраты (9)	ВИН4	8. Отказать (10)	ВИН7
9. Принять альтернативу (11), предупредить – продемонстрировать готовность к обиде (12)	ВИН6	10. Обещать, выразить согласие (13)	ВИН4

Примечание: ВИН – ведущая интенциональная направленность воздействия: ВИН1 – «побудить к обсуждению», ВИН2 – «побудить к действию», ВИН4 – «поддержать отношения с партнером», ВИН6 – «изменить мнение», ВИН7 – «уклониться». В скобках указаны номера реплик по таблице 2 приложения 2.

ход на личности» смягчен самокритикой (40) – коммуниканты ориентированы на сотрудничество.

Рассмотрим представленные в таблице 11 результаты анализа диалога*, в котором партнер С. добивается от Л. согласия со своим предложением. ВИН иницилирующего запроса партнера С. – «побудить к действию», 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 испытает 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

* Полный транскрипт диалога 11 см. в таблице 2 приложения 2.

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 «коммуникативного равновесия».

Сопоставим тактические линии оказания воздействия в описанных диалогах. В каждом из них субъект воздействия пытается добиться от партнера, оказывающего сопротивление, совершения определенных действий. На фоне этого сопротивления и формируются тактики оказания воздействия: собеседники изобретают различные способы изменить позиции друг друга. Напомним, что тактика рассматривается нами как линия воздействия, конфигурация которой зависит от совместных действий коммуникаторов, и множество таких линий задается множеством коммуникативных ситуаций. Очевидно, тактика может состоять из однотипных (аргументация) или же, напротив, функционально разнонаправленных ходов (аргументация, самопрезентация, предупреждение), что зависит от персонального плана воздействия, реализуемого говорящим.

Во втором рассмотренном диалоге в иницирующей реплике субъект воздействия четко формулирует запрос, однако сразу ставит себя в зависимую от партнера и его поведения позицию; он апеллирует к сложившимся с ним отношениям и использует доводы эмоционального типа. Не добившись согласия, субъект воздействия пытается заинтересовать собеседника и вновь терпит фиаско. Наконец, последняя попытка добиться желаемого результата выглядит как готовность продемонстрировать обиду. Пытаясь уговорить партнера, субъект воздействия выстраивает следующую тактическую линию: «Прошу, пойдй мне навстречу» → «Тебе так тоже будет лучше» → «Ты создаешь мне проблемы» → «Я обижусь».

Возникает очевидная трудность дать более или менее точное название тактикам оказания воздействия в семейном общении, и в настоящем исследовании мы избегаем их классификации. Тем не менее реализуемую в данном диалоге тактику можно обозначить как уговаривание с использованием доводов эмоционального типа.

В первом представленном диалоге (таблица 10) обсуждаются возможности решения проблемы. Субъект воздействия (М.) нацелен не только на обсуждение возникшей трудности, но и на привлечение партнера Н. к непосредственному участию в ее решении. Кроме того, М. исходно имеет свой вариант предусматриваемых действий, на котором настаивает. В ходе разговора он оказывает воздействие по двум линиям: с одной стороны, «ты должен принять участие в ре-

шении проблемы», с другой – «ты должен принять предложенный путь ее решения». В отличие от второго диалога, где субъект воздействия предъявляет свои ожидания сразу в инициирующей реплике, здесь М. как бы подготавливает партнера к желаемым действиям, вовлекая его в обсуждение проблемы. Тем не менее Н. понимает, чего от него ожидают, и оказывает активное сопротивление одновременно по двум линиям воздействия: «я очень загружен, поэтому не могу в этом участвовать» и «есть другие пути решения, они проще». Субъект воздействия выстраивает следующую тактическую линию: «Давай обсудим, как решить проблему» → «Для меня важно твое мнение» → «Не переживай, все проблемы решаются, и мы уже нашли выход». Интересно отметить, что на протяжении всего разговора М. очень умело возвращает собеседника, уводящего рассуждение в сторону, к исходной теме. Охотно обсуждая предложения Н., М. тем самым дает понять, что мнение партнера для него очень важно. Однако именно в ходе этих обсуждений М. активно использует рациональные доводы, убеждая Н. в преимуществе своего предложения. Подытоживая разговор, прерывающийся в силу внешних обстоятельств, М. дает понять собеседнику, что решение принято («главное, желание у нас с тобой есть»). Необходимо подчеркнуть, что в данном диалоге субъект воздействия вроде бы не проявляет особой настойчивости. Несмотря на это, призыв к участию, как и отстаивание своего варианта решения проблемы, имплицитно присутствует на всех этапах обсуждения. Подобную тактику можно обозначить как убеждение с опорой на доводы рационального типа.

Предложенные нами способы описания тактик дискурсивного воздействия позволяют открыть большую область изучения, выходящую за рамки данного исследования. Нам важно было продемонстрировать, что тактический выбор зависит от целого ряда причин: это и точка зрения говорящего на проблему, и его оценка текущей ситуации общения и, наконец, особенности реагирования собеседника.

Обобщенные качественные результаты интент-анализа изученных диалогов приведены в таблице 12. Ведущие интенциональные направленности отдельных коммуникативных ходов, совершаемых субъектами общения, разделены в соответствии с ВИН коммуникантов «побудить к действию или обсуждению партнера» и «изменить (сформировать) мнение». В целом направленности совпадают с 3 взаимосвязанными аспектами воздействия: поведенческим («побудить к действию, побудить к обсуждению»), когнитивным (изменить мнение) и эмотивным («вызвать определенное отношение»).

Таблица 12

Интенциональная база реализуемых в диалогах коммуникативных ходов, реализующих воздействие

ВИН	Интенции субъекта, выраженные в коммуникативном ходе	Пример
Побудить к действию	Указать	«Умываться и ужинать //»; «К премо часам к моей комнате / бери ключи //»
	Запросить информацию	«А ты Серезжу-то пригласил?» (в значении: пригласи его); «Мам / а ты мои сапожки? //» (в значении: отдай в ремонт)
	Предложить	«А ты не хочешь сделать рассылку и сказать / написать все на английском языке»; «Надо поговорить с Костей или дядей Мишей»
	Намекнуть	«Если бы мама подарила мне заварочный чайник / проблема была бы решена»; «Беденький / хорошо в выходные отдохнешь от всех забот / почти от всех //»
	Напомнить	«А ты мне книгу не заказал / помнишь / я просила //»; «А как насчет обязанности? //?»
	Проявить заботу	«Съешь хотя бы три»; «Может / тебе пойти ко врачу сходить //».
	Поинтересоваться	«Слушай / ну как тебе удалось? //»; «А куда мою подчистили [пенсию]? //»
Побудить к обсуждению	Сообщить / информировать	«А Золотому я позвонила еще раз и поблагодарила за пирожок / потому что я сегодня пирожок брала на работу и там его ела //»
	Запросить информацию	«А почему «Россию» разбিরают? //»; «Так как у вас с историей? //»
	Поделиваться / пожаловаться	«Слушай, огурцы я попробовала, огурцы вообще какие-то безобразные»; «Ну / ноет и ноет / что это может быть вообще //»
	Сообщить о намерении / предупредить	«А я покраситься хочу / наверное / опять в рыжий //»

Изменить мнение (представление) партнера	Обосновать свою позицию / аргументировать	«Я сказал четко / вернись на ту же остановку / на ту остановку / на которую ты приехала //»
	Критиковать позицию собеседника / возразить	«Ты не разбираешься»; «Ты не прав / потому что //»; «Ну что такое лазанья / это вообще не еда / а гадость какая-то //»; «Ну что такое лазанья / это вообще не еда / а гадость какая-то //»
	Корректировать мнение	«Понимаешь / психология ближе к области биологических наук //»; «Теряет интерес к жизни это называется //»
	Выразить мнение	«Это от того что ты тяжесть поднял / и сорвал спину //»
	Пояснить свою позицию	«Ты ей не нужна / ей нужны будут девчонки / чтоб она могла понять / кто есть кто //»
Поддержать отношения с партнером /	Обещать (уступить / подкупить)	«Ну хорошо / но только один раз»; «Обязательно пойдем в кино // На следующей неделе».
	Осуществить самопрезентацию	См. таблицу 2
Выступить против партнера	Выразить недовольство / предъявить претензию / упрекнуть	«Я вижу / ели креветки одни» (ср. «проявить заботу»); «Ты че меня не будишь //»; «Там фильм идет / зачем ты меня подняла тогда //»
	Выразить издевку	«А что я буду есть //» – «А ты будешь голодать //»
	Предупредить (угроза)	«Возьму и тебе что-нибудь удалю»; «Ну и не хоти / мозгу и сама забыть»

С прямыми способами побуждения к действию сопряжены интенции указать и попросить (прямая просьба). С косвенными приемами побуждения к действию сопряжены интенции посоветовать, предложить решение, запросить информацию, намекнуть, напомнить, выразить недовольство и др. Были получены результаты о том, что прямые и косвенные способы побуждения к действию встречаются одинаково часто (угловое преобразование Фишера, нет различий, таблица 5 приложения 1). Однако последние отличаются большим разнообразием интенциональных направленностей: напомнить, поинтересоваться, выразить недовольство, посоветовать, пожаловаться, проявить заботу, предупредить и т. п. Это многообразие подчеркивает особенность семейного общения, когда собеседники нацелены на поддержание «коммуникативного равновесия» – добросердечных отношений. Обилие намеков, недоговоренностей, которые понимаются «с полуслова», объясняется тем, что коммуниканты прекрасно знают друг друга. С другой стороны, общность апперцепционной базы вкупе со сниженным порогом вежливости позволяет широко применять прямые указания, требования, инструкции.

Большая группа коммуникативных ходов реализует интенции, сопряженные с оказанием воздействия на когнитивную (возразить, критиковать, корректировать мнение, аргументировать) и эмоциональную сферы адресата (обещать, предупредить, угрожать, жаловаться, выразить издевку). Стремление продемонстрировать себя в определенном свете, вызвав тем самым к себе желаемое отношение и соответствующий коммуникативный ход со стороны собеседника, занимает промежуточное положение. Более нейтральные интенции (поинтересоваться, сообщить, привлечь внимание) свидетельствуют о начале обсуждения или фатического диалога-болтовни. Проверялась исследовательская гипотеза о том, существует ли преобладающий тип воздействия при стремлении изменить модель мира адресата. Результаты показали, что коммуниканты при стремлении убедить друг друга в семейном дискурсе чаще обращаются к когнитивной, чем эмотивной направленности воздействия (угловое преобразование Фишера, различия значимы, $p \leq 0,01$, таблица 5 приложения 1).

В семейном общении в случае неподчинения или отказа партнера субъект воздействия, как правило, меняет тактику, используя другие приемы, приводящие к желаемому итогу. Результаты проверки показали, что собеседники статистически чаще использовали различные тактики оказания воздействия, чем однократные ком-

муникативные ходы (угловое преобразование Фишера, различия значимы, $p \leq 0,01$, таблица 5 приложения 1). Этот факт свидетельствует о том, что сопротивление партнера не останавливает субъекта воздействия, и в семейной коммуникации собеседники свободны действовать до достижения искомого результата.

Как отмечалось выше, было зафиксировано незначительное количество конфликтных диалогов. Взаимодействие в семейном диалоге происходило преимущественно в позитивном эмоциональном ключе, собеседники были ориентированы прежде всего на поддержание добросердечных отношений.

Стремясь добиться желаемого поведения или убедить партнера, коммуниканты чаще используют не одиночные приемы воздействия, но определенные тактики. Эти данные свидетельствуют о том, что сопротивление собеседника не останавливает говорящего. Линия сопротивления, оказываемая субъектом в ответ на воздействие его партнера строится, как правило, в сочетании ВИН «изменить мнение» – «изменить мнение или уклониться» (ВИН6–ВИН6, ВИН6–ВИН7). Границы тактики могут определяться сменой темы, достижением конкретного результата (согласием или отказом адресата), желанием коммуникантов завершить диалог. Коммуникативные ходы, содержащие интенцию «вернуться к теме», помогают собеседникам в реализации основных тактик.

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). Преимущество каждого из собеседников в удержании контроля над развитием диалога ситуативно: в пределах одного диалога партнеры могут меняться ролями «ведущий»/«ведомый» и, более того, навязывать их друг другу.

В заключение главы подведем краткие итоги. Единицей анализа в исследовании семейного дискурса выступал коммуникативный ход – высказывание, содержащее в себе интенцию (как предметную направленность субъекта). На основе проведенного интен-анализа были предложены 7 ведущих интенциональных направленностей (ВИН) субъектов:

1. «Побудить к обсуждению» (ВИН1);
2. «Побудить к действию» (ВИН2);
3. «Поддержать обсуждение» (ВИН3);

4. «Поддержать отношения с партнером» (ВИН4);
5. «Выступить против партнера» (ВИН5);
6. «Изменить (сформировать) мнение (представление) партнера» (ВИН6);
7. «Уклониться (от предписания, навязываемого мнения)» (ВИН7).

Проверялась гипотеза о различии распределений интенций, входящих в состав выделенных ведущих интенциональных направленностей. Были получены статистические основания для выделения данных 7 ВИН коммуникантов, специфика каждой ВИН определяется выраженностью частных интенций, входящих в ее состав. Те или иные интенции имеют свои пики встречаемости в пределах той или иной ВИН, однако почти все выделенные частные интенции (42 ед.) входят в состав любой ВИН, что свидетельствует о многоплановости интенционального подтекста, выражаемого коммуникантами в диалоге. Так, о стремлении побудить к действию (ВИН2) могут свидетельствовать следующие интенции: указать, запросить информацию, обосновать позицию, советовать, выразить заботу и т. д. ВИН1, демонстрирующая желание одного субъекта вовлечь в обсуждение другого, соотносится с интенциями запросить информацию, сообщить, поболтать, вернуться к теме обсуждения, поделиться и т. п. Использование ВИН3 показывает заинтересованность партнеров друг в друге, которая проявляется в выраженности интенций поболтать, разъяснить свою позицию, информировать, выразить мнение (относительно сказанного собеседником), уточнить мнение собеседника и т. п. ВИН4, ориентированная на поддержание отношений с партнером, связана с унисоном в коммуникации (поболтать, поделиться, пожаловаться, выразить сочувствие и т. п.), ВИН5 – напротив, с диссонансом (выражение недовольства, в том числе с использованием самопрезентации, критики, издевки). ВИН6 соотносится с областью интенций полемического характера – критиковать, аргументировать, информировать, а ВИН7, напротив, отражает тенденцию коммуникантов избежать участия в обсуждении, отказаться от навязываемой точки зрения или требуемого действия. Следует отметить, что отказ выражается чаще в завуалированной форме, в затягивании ответа, оправданиях и аргументации. Частные интенции, демонстрирующие отказ в открытой, прямой форме и явное согласие, имеют невысокую выраженность и не образуют отдельную направленность, встречаясь в составе других (таблица 4 приложения).

В сочетании различных ВИН можно описать интенциональную организацию взаимодействия коммуникантов, типичную для развития диалога в фатическом или информационном ключе. Для первых характерны сочетания, отражающие унисон, кооперативность (ВИН4–ВИН4, ВИН3–ВИН3) или, напротив, диссонанс, конфликтность в отношениях (ВИН5–ВИН5). Однако выражение агрессии нетипично для диалога между членами семьи, связанными добросердечными отношениями. Столкновения интересов, конфронтация мнения собеседников проявлялась в сочетаниях ВИН6–ВИН6, ВИН6–ВИН7. Директивы коммуникантов чаще встречали различные варианты избегания, чем принятия (ВИН2–ВИН7, ВИН2–ВИН4). Стремление поддержать общение как главная социопсихологическая интенция (Винокур, 1993) выражается в сочетаниях, имеющих максимальную выраженность в семейном дискурсе ВИН3–ВИН3, ВИН1–ВИН3 и ВИН4–ВИН4 («поболтать-поболтать/поддержать болтовню», «поинтересоваться-сообщить»). Распределение частот встречаемости сочетаний, как было показано, отличается от равномерного – существуют редкие, нетипичные сочетания (ВИН5–ВИН1, ВИН2–ВИН5, ВИН6–ВИН1 и т. д.) и, как уже было отмечено, максимально выраженные, характеризующие дискурс, с одной стороны, как область кооперативного взаимодействия в области фатики, а с другой – защиты своих интересов в споре и нежелания явно обнаруживать отказ в случае предписаний со стороны другого.

Взаимодействие, рассматриваемое в аспекте доминирования-подчинения, реализуется в соответствующих интенциональных паттернах, отражающих сочетания соответствующих позиций коммуникантов в конкретных интенциях, подчиненных ВИН. Тенденция к доминированию выражается в отстаивании, утверждении своей позиции в споре (ВИН6, ВИН7), указаниях, инструкциях, стремлении скоординировать действия, просьбах, лишенных в семейном общении этикетной формы (ВИН2). В области реализации отношений доминантная позиция сопоставима со случаями навязываемого поведения, выражаемого в интенциях «советовать», «выразить заботу» (ВИН4) и выражения недовольства, издевок (ВИН5). В сфере «чистой» фатики, «общения ради общения» доминирование утверждается в контроле над коммуникативной инициативой.

Подчиненная позиция в развиваемых отношениях в диалоге соотносится с принятием предлагаемой темы обсуждения, согласием с мнением партнера, его указаниями, обещанием выполнить что-либо, выражением сочувствия, сопереживанием партнеру,

что полностью соответствует ВИН4 – «поддержать отношения с партнером». Жалоба, извинение, принятие вины в составе ВИН4 и оправдания в составе ВИН4 и ВИН6, с одной стороны, служат защите интересов коммуниканта, а с другой – поддержанию коммуникативного равновесия с партнером. Избегание темы обсуждения, предписания, навязываемого при одновременном стремлении поддержать разговор в интенциях ВИН7 и ВИН3 – «уклониться и поддержать обсуждение» – выражают нейтральную позицию собеседника.

Всего на материале семейного дискурса было выявлено 7 интенциональных паттернов, репрезентирующих отношения доминирования–подчинения собеседников. Проверялась гипотеза о том, что семейный дискурс можно характеризовать преобладанием конкретных интенциональных паттернов. Удалось установить, что, во-первых, несмотря на то, как собеседники оценивают свои позиции в ранее сложившихся отношениях, в диалоге они доминируют в равной степени. Во-вторых, зафиксированы значимые различия в выраженности симметрии доминирования, уходом от линии доминирования – подчинения и комплементарного подчинения. Это означает, что семейный дискурс характеризуется частым стремлением собеседников в ответ на доминирование партнеров занять доминантную позицию. Чуть реже собеседники избегают навязываемую партнером подчиненную позицию, и наименее характерно для семейного диалога стремление подчиниться предписаниям партнера и соглашение с его мнением в споре.

Проверка дополнительной гипотезы показала, что собеседники, оценившие себя как недоминирующих, т. е. равных или подчиненных партнеру, чаще стремятся к утверждению своей позиции, чем тот, кто оценил себя ведущим, главным в паре. Такое распределение данных может быть связано с возрастом говорящих и их статусом «старшего члена семьи»: чем ниже выраженность доминирования, тем субъект старше.

В заключительной серии исследования представлен опыт изучения речевого воздействия в повседневном семейном дискурсе. Для этого было использовано понятие коммуникативной тактики, которое трактуется нами как подвижная линия реализации воздействия, выстраиваемая коммуникантом в процессе взаимодействия с партнером. Составляющие тактику коммуникативные ходы (приемы) связаны с реализацией конкретных интенций субъекта воздействия и, в конечном итоге, служат побуждению партнера к действию (ВИН2) и/или формированию/изменению его мнения

(ВИН6). Реализация воздействия проходит как в контексте совместной регуляции повседневной жизни семьи, так и поддержания взаимоотношений друг с другом.

Выявлен присущий общению в семье набор коммуникативных ходов, и на примере конкретных диалогов описан состав используемых тактик. При побуждении партнера к действию (ВИН 2) коммуниканты не отдают предпочтения прямому или косвенному способу воздействия, что может определяться в первом случае сниженным порогом вежливости и необходимостью кратких высказываний, «экономящих время», а во втором – обширностью общей апперцепционной базы собеседников и их речевой креативностью.

В соответствии с ВИН 6 («изменить мнение») выделены коммуникативные ходы с преобладанием рационального (демонстрация вреда/пользы, приведение примеров, обращение к авторитету и пр.) и эмоционального (обращение к моральному долгу, давление на «жальность», предупреждение и пр.) аспекта воздействия. Было показано, что в споре-обсуждении собеседники склонны чаще обращаться к рациональным способам воздействия. Показано, что в случае фатического общения – болтовни, развиваемой в русле ВИН3 и ВИН4, не преследующей определенных целей, оказание воздействия происходит в сфере регуляции очередности высказываний и захвата коммуникативной инициативы, когда коммуниканты желают быть выслушанными и требуют друг от друга внимания.

Зафиксировано минимальное количество случаев коммуникативного саботажа с желанием игнорировать реплику собеседника, задеть или обидеть его. В силу неконфликтного характера диалогов, согласно полученным данным, можно выдвинуть предположение о том, что основными тактиками воздействия в семейном общении являются убеждение и уговаривание. Продолжение исследования в этом направлении требует расширения анализируемого материала.

ГЛАВА 6

ВЗАИМОПОНИМАНИЕ КОММУНИКАНТОВ В СЕМЕЙНОМ ДИАЛОГЕ

В данной главе мы сосредоточили основное внимание на изучении особенностей выражения интенций в семейном диалоге и их распознавании собеседниками.

Проблема понимания речи – одна из важных в психологии речи и психолингвистике. Традиционно внимание исследователей в этой области привлекало изучение смыслового восприятия речевого сообщения. На протяжении ряда лет фокус проблемы порождения и понимания смысла речи постепенно перемещался от изучения слова и предложения (Н. И. Жинкин, А. Р. Лурия, А. А. Леонтьев, Т. Н. Ушакова, Н. Хомски, Дж. Миллер, Д. Слобин, К. Филлмор и др.) к изучению семантики целостного текста (Н. И. Жинкин, Т. М. Дридзе, И. А. Зимняя, Т. В. Ахутина, Т. ван Дейк, У. Кинч и др.). По сути, эти исследования раскрывали логическую структуру текста, закономерности развертывания замысла, т. е. описывали роль речи в передаче мысли. При этом семантика текста анализировалась в отрыве от говорящего человека без учета собеседника и ситуации общения. Текст не рассматривался как коммуникативное явление. На это упущение указывал Н. И. Жинкин, справедливо отмечая, что понимаем мы не речь (не текст), а действительность (Жинкин, 1982).

Преодоление возникших в исследовательской практике противоречий требовало выхода за рамки текста, включения его в систему коммуникативных отношений. В рамках коммуникативного подхода текст стал рассматриваться как погруженный в коммуникацию, что предполагает исследование вербального взаимодействия как целостного процесса, характеризующегося сложными взаимосвязями между языком, действительностью и коммуникантами (Р. Харре, Дж. Поттер, Т. Ван Дейк и др.). Включение текста в систему коммуникативных отношений позволило перейти от изучения

развертывания смысла в тексте к исследованию процесса формирования содержания речи в общении. На необходимость развития исследований в этом направлении указывал Б. Ф. Ломов, отдавая приоритет проблеме формирования смысла речи и вопросу о механизмах, объединяющих действия коммуникантов (Ломов, 1984). Б. Ф. Ломов отмечал, что результат общения – это отношения с другим человеком, с другими людьми (Ломов, 1984). Отношения между собеседниками реализуются в дискурсе – сложном коммуникативном явлении, включающем ситуационные, психологические, социальные факторы, определяющие его содержание и понимание. Дискурс отражает видение мира говорящим, его мнения и установки, служит выражению его интенционального состояния. Очевидно, что понимание высказывания не ограничивается уяснением высказанного суждения. Само суждение может высказываться с разной целью (намек, просьба, указание и пр.) и смысл сказанного во многом зависит от характера выражаемой в нем интенции. Взаимопонимание в процессе диалога во многом определяется пониманием собеседниками выражаемых актуальных интенций друг друга. Проявление и распознавание интенций служит основой речевого взаимодействия, координации действий, достижения целей говорящих. Интенции, возникающие по ходу взаимодействия в связи с поступающими репликами собеседников, во многом обуславливают движение разговора (Павлова, 2005). Именно адекватное понимание интенций собеседниками и реагирование на них является одним из организующих моментов диалога.

В организации диалога взаимопонимание проявляется в согласованности (парности) реплик, выражающих взаимодополнительные интенции. Согласованность реплик свидетельствует о том, что интенциональный подтекст легко распознается собеседниками. Такое положение очевидно для информативного плана взаимодействия: если один партнер задает вопрос, то другой на него отвечает или задает уточняющий вопрос; если один просит сделать что-либо, то другой либо соглашается, либо отказывает. Очевидно, что «простые» интенции информативного (проблемного) характера, связанные с направленностью на текущую коммуникацию, легко квалифицируются и распознаются собеседниками. Однако интенциональная организация реальных бытовых разговоров на деле оказывается гораздо сложнее. Устремления говорящих, направленные на собеседника, часто завуалированы и проявляются в разговоре отсроченно, на протяжении больших диалогических отрезков. Соответственно

адекватное понимание (или непонимание) скрытого, глубинного интенционального подтекста речи, нередко отражающего истинный замысел коммуниканта, будет определять последующее взаимодействие, развитие разговора и эффективность коммуникации.

Эмпирическое изучение понимания интенций собеседниками в повседневном семейном диалоге выявило ряд интересных фактов. Анализ интенциональной организации диалогов показал, что она может быть как простой (линейной), так и сложной (разветвленной).

На рисунке 5 приведена интенциональная структура диалога линейного типа.

Последовательность реплик	ПК 1 (партнер Т.) высказывание и репрезентированные в нем интенции	ПК 2 (партнер П.) высказывание и репрезентированные в нем интенции
1		Что-то хочется такого // Инициация диалога, побуждение собеседника вступить в разговор
2	Не слона / не бегемота и не пыльную работу // Направленность на поддержание разговора, желание пошутить	
3		Да / чтобы не было бы вдруг / как какой-то там испуг // чая хочется // Поддержка шутки, информирование, побуждение партнера к действию, завуалированная просьба
4	Чай в пакетиках // а шоколада у нас нет // Уклонение от выполнения действия, информирование через вопрос	
5		Съели // Информационный ответ

Рис. 5. Линейная интенциональная организация диалога: последовательность реплик и выражаемых в них интенций собеседников ПК1 и ПК2

Стрелки показывают интенциональную взаимосвязанность (согласованность) реплик.

В данном диалоге (его участники отец и дочь) взаимопонимание легко достигается собеседниками. Это проявляется в парности, взаимодополнительности интенций, выражаемых в последовательных репликах и формирующих линейную организацию разговора. В диалогах с линейной организацией, как правило, развивается одна интенциональная линия. В приведенном примере собеседники охотно вступают в разговор, в первых репликах поддерживают шутки друг друга. Легко улавливается и скрытый интенциональный подтекст. Так, реплика «Чая хочется» подразумевает просьбу сделать чай. По сути, о том, что «чего-то хочется», партнером П. было обозначено уже в первой реплике, а третья реплика лишь конкретизирует, «чего именно». Смысл реплики понятен партнеру Т., однако он уклоняется от выполнения скрытой просьбы и репликой «Чай в пакетиках» намекает партнеру: сделай сам. «Подводное течение» этого разговора развивается в русле обыденной болтовни, где на фоне непринужденных отношенческих интенций реализуются более жесткие по своему характеру проблемные (инструктивные) интенции. В данном диалоге собеседники легко распознают интенции партнера общения и реагируют на них сразу в своей следующей реплике, не пытаясь сменить тему разговора, увести его в сторону. Именно такой ход разговора отвечает его линейной организации.

В диалогах с разветвленной интенциональной структурой одновременно (параллельно) или отсрочено (последовательно) развертывается несколько интенциональных линий. В таких диалогах «ответные» интенции могут реализоваться не сразу, а через несколько реплик или в нескольких последовательных репликах. Нередко одна реплика может содержать ряд разноплановых интенций. В этом случае собеседник, как правило, поддерживает более актуальную для себя интенциональную линию, возвращаясь к другой линии позже. Игнорирование интенциональных направленностей партнера в семейных диалогах встречается крайне редко, поскольку одной из специфических черт семейного общения является его кооперативность, направленность на партнера с учетом собственных позиций (Горелов, Седов, 2004; Седов, 2004).

На рисунке 6 представлен диалог, имеющий разветвленную интенциональную структуру.

В последнем диалоге после просьбы, звучащей в 1-й реплике ПК1, во 2-й реплике ПК2 наряду с уточнением просьбы (первая интенциональная линия) дает собеседнику совет (вторая интенциональ-

Последовательность реплик	ПК 1 (партнер Т.) высказывание и репрезентированные в нем интенции	ПК 2 (партнер П.) высказывание и репрезентированные в нем интенции
1	<i>Дай мне чашку / пожалуйста //</i> Обращение с просьбой	
2		<i>На ночь кошку в комнате не оставляй / спать не даст //</i> <i>Эту чашку хотела //</i> Совет Уточняющий вопрос
3	<i>Можно и другую / спасибо //</i> Уточнение просьбы Выражение благодарности	
4		<i>Так вчера она тебя разбудила //</i> Побуждение продолжить разговор, вопрос
5	<i>Да / заглядывала в лицо и мяукала / лапой тормозила / как человек почти //</i> Сообщение информации	

Рис. 6. Разветвленная интенциональная организация диалога: последовательность реплик и выражаемых в них интенций собеседников ПК1 и ПК2

Направление стрелки показывают интенциональную взаимосвязанность (согласованность) реплик, тип стрелки – отдельные интенциональные линии.

ная линия). Таким образом, вторая реплика содержит две независимые интенции, формирующие две линии развития разговора. В 3-й реплике ПК1, следуя своим интересам, поясняет просьбу и благодарит собеседника за ее выполнение. В 4-й реплике ПК2 задает вопрос, развивающий вторую, предложенную им интенциональную линию. И только в 5-й реплике ПК1 поддерживает вторую интенциональную линию разговора и отвечает на заданный партнером вопрос.

Как показывают результаты анализа, интенциональное согласование реплик в семейном диалоге проявляется в двух вариантах: как последовательное (в случаях линейной интенциональной организации) и как отсроченное (при разветвленной организации разговора). Факт согласованности реплик в свою очередь свидетельствует о том, что интенции легко распознаются собеседниками, что служит основой взаимопонимания и последующего развития разговора.

Достаточное с точки зрения собеседников взаимопонимание определяет успех коммуникации. В случае недостаточно полного взаимопонимания происходит коммуникативный сбой, а при полном непонимании – коммуникативный провал. Для семейного общения, при котором партнеры имеют широкую общую апперцепционную базу (общие предварительные сведения и житейский опыт) и, как правило, связаны добросердечными отношениями, коммуникативный провал – явление крайне редкое (в анализируемом материале не было зафиксировано ни одного случая). Коммуникативный саботаж, т. е. демонстрация негативной установки по отношению к собеседнику, также нетипичен для семейного общения, участники которого нацелены на сохранение добрых отношений.

В записанных нами семейных диалогах были выявлены типовые случаи неверного и искаженного понимания интенций. Их анализ будет представлен далее в связи с факторами, приводящими к непониманию. Здесь же следует отметить, что обычно неверное истолкование интенций влечет за собой корректирующие реплики, уточняющие вопросы, свидетельствующие о стремлении верно уяснить намерения партнера. Порой нацеленные на кооперативное общение собеседники вынуждены домысливать интенциональный подтекст разговора. В случае неверного и неполного понимания часто возникают паузы, сбои в разговоре, что является следствием замешательства партнера. Искаженное истолкование интенций связано с нежеланием собеседника понять или обнаружить понимание партнера, что проявляется в намеренном уходе от темы разговора или в стремлении настоять на своем.

Были выделены две группы факторов, определяющих ситуацию непонимания или искаженного понимания собеседниками друг друга. Первая группа – объективные факторы, не связанные с отношениями между партнерами, а соотнесенные с текущей ситуацией общения. Так, достижению понимания могут препятствовать различные ситуативные помехи. Например, «ослышка» в следующем фрагменте диалога:

Т.: Ну как супчик-то //

П.: Замечательный / поостыл / правда //

Т.: Постыл // (удивленно)

П.: Я сказал поостыл / остыл чуть-чуть //

В 1-й реплике Т. задает вопрос с целью узнать мнение партнера. В ответ П. выражает свое мнение в виде похвалы и делает косвенное замечание, констатируя факт (суп остыл). В силу того, что конец реплики был не услышан собеседником, возникает непонимание: мелкое замечание воспринимается как выражение недовольства, негативного мнения, что вызывает уточняющий вопрос Т. и последующую коррекцию понимания со стороны П.

Непонимание может возникнуть и вследствие различий в запасе знаний, изменения ситуации или наличия информации, неизвестной одному из партнеров. Случаи непонимания, возникающие под влиянием объективных факторов, можно отнести к истинным заблуждениям.

Вторая группа факторов, определяющих непонимание собеседниками друг друга, – субъективные факторы. Здесь непонимание связано с неоднозначностью выражения или установками коммуникантов. Установки партнеров могут быть самыми разными. Это и жесткое следование своим интересам, стремление настоять на своем, и намерение противостоять давлению со стороны собеседника, нежелание дать прямой ответ в силу самых разных причин, и просто отсутствие интереса к обсуждению предлагаемой темы. Все это может привести к недопониманию, к искаженному истолкованию интенций и домысливанию интенционального подтекста. Однако проявление этих факторов связано не с установкой «против партнера» (негативный настрой, недоверие и пр.), а с внутренним состоянием одного из них – сиюминутным настроением, усталостью, занятостью другими делами и т. д. Эти состояния, проявляющиеся в интенциональном подтексте, легко улавливаются и принимаются собеседником в расчет, и движение разговора идет в характерном для семейного общения кооперативном русле без саботажа и коммуникативных неудач.

Из сказанного следует, что случаи непонимания интенций, связанные с влиянием субъективных факторов, в семейном общении встречаются крайне редко. Однако субъективные факторы могут определять последующий ход разговора. Далее мы рассмотрим, как субъективные факторы, приводящие к непониманию в других ситуациях общения, могут влиять на интенциональную организацию и развитие семейного диалога.

В приведенных ниже фрагментах диалогов партнеры по разным причинам уходят от прямого ответа.

Фрагмент 1:

П.: *А где программа? //*

Т.: *Ты же знаешь / я телек не смотрю / у меня если и есть зависимость / то от И-нета / а не от него //*

П.: *Твою зависимость будем лечить //*

В данном примере Т. не дает прямого ответа на вопрос партнера. Однако в завуалированной форме ответ все же имеется. Отец (П.) и дочь (Т.) хорошо знают интересы и привычки друг друга. Поэтому П. понимает, что в реплике Т. содержится ответ на его вопрос: «Я не знаю». Далее П. к этой теме не возвращается, и следующая его реплика (шутка) закрывает обсуждение.

Фрагмент 2:

П.: *Это кто тебе все время звонит? //*

Т.: *Ну какая разница кто // все входящие бесплатно //*

П.: *Тьфу / заболтала ты меня совсем //*

Т.: *А что? //*

В данном случае Т. уходит от ответа, так как, очевидно, считает неприкосновенной, глубоко личной затронутую партнером сферу своих интересов. И опять П. сразу закрывает эту тему. Примечательно, что, отказываясь обсуждать конкретную тему, Т. охотно продолжает разговор с отцом, что свидетельствует в целом о заинтересованности в общении.

Фрагмент 3:

Т.: *А ты книжку / помнишь / я просила / не заказал? //*

П.: *Какую? //*

Т.: *«Архетип и символ» Юнга //*

П.: *Который физик или его наследник? //*

Т.: *Нет / был еще другой // один занимался зрением / а этот / аналитической психологией / не наследник / однофамилец просто //*

П.: *Нет / не заказывал / название потерял //*

Здесь, получив исчерпывающий ответ на свой вопрос, П. не дает сразу прямого ответа, а, следуя своим интересам, задает следующий вопрос. В этом случае П. «делает вид», что не понимает, так как хочет просто поболтать.

В приведенных нами примерах проявляется «субъективное непонимание». Уход партнеров от ответа в семейном диалоге, как правило, не влечет за собой непонимания как такового и не является следствием непонимания, а свидетельствует о нежелании в силу различных соображений обнаружить понимание. В ситуации «субъективного непонимания» проявляются различные тактики ухода от ответа, такие как затягивание разговора, уточняющие, дополнительные вопросы, предложение новой темы, перевод разговора в шутку и пр.

Уход от прямого ответа, от темы обсуждения проявляется в той или иной мере в интенциональном рассогласовании реплик. Как отмечалось ранее, за жалобой может следовать инструктивный совет или выражение недовольства вместо сочувствия, за инструктивным указанием – жалоба вместо соглашения, за намеком – встречный намек вместо выполнения скрытой просьбы, за выражением недовольства – шутка и пр. Все это проявление «субъективного непонимания». Интенциональное рассогласование под влиянием субъективных факторов вовсе не указывает на то, что собеседник не понимает интенций партнера. Скорее он считает их «неприемлемыми» по отношению к себе.

Анализ интенциональной организации следующего диалога (рисунок 7) показывает, как субъективные факторы могут определять ход разговора, влияя на понимание или непонимание собеседниками интенциональных направленностей друг друга.

Данный диалог имеет информативный (проблемный) характер. В нем содержатся две просьбы. Первая (реплика 1) сразу же вызывает у собеседника П. намерение ее выполнить (реплика 2). В ответ на вторую просьбу (реплика 5) следует объяснение, которое в силу своей краткости не удовлетворяет партнера Т. Оно вызывает у него замешательство и стремление настоять на своем (получить удовлетворительный ответ), побудить партнера П. включиться в обсуждение. В следующей реплике (реплика 8) партнер П. уходит от прямого ответа и опять дает недостаточное для Т. объяснение, причем использует обсуждение для достижения своих целей, далеких от обсуждаемой темы, и намекает на то, что Т. неплохо было бы прибраться в комнате. В реплике 8 содержится и прямое побуждение к действию. Однако в ответной реплике (реплика 9) Т. выражает отказ выполнить действие, мотивируя его занятостью.

В данном диалоге разворачиваются два плана взаимодействия. Первый план (очевидный) развивается по линиям «просьба–вы-

Порядковый номер реплики	ПК 1 (партнер Т.) <i>высказывание</i> и репрезентированные в нем интенции	ПК 2 (партнер П.) <i>высказывание</i> и репрезентированные в нем интенции
1	<i>Пап / а мне тоже сочку принеси / пожалуйста //</i> Просьба Побуждение к действию	
2		<i>Через соломинку? //</i> Уточняющий вопрос Предложение
3	<i>А они есть? //</i> Встречный вопрос Выражение сомнения	
4		<i>Есть //</i> Ответ Информирование
5	<i>Давай / скажи / а что такое энтропия //</i> Выражение согласия Запрос информации	
6		<i>Мера хаоса //</i> Объяснение
7	<i>Не понимаю / это мера беспорядка / я не понимаю / тут написано энтропия //</i> Выражение замешательства Побуждение включиться в обсуждение	
8		<i>Вот в комнате у тебя хаос / Хоть бы метлой пропылесосила //</i> Разъяснение с намеком на выполнение желаемого действия Упрек, указание к действию
9	<i>Я учусь //</i> Отказ от выполнения действия Оправдание	

Рис. 7. Интенциональная организация диалога: последовательность реплик и выражаемых в них интенций собеседников ПК1 и ПК2

полнение просьбы» и «запрос информации – разъяснение». Второй план – скрытый, завуалированный в интенциональном подтексте. Он проявляется как «намеки, побуждение партнера к действию – отказ выполнить действие». Очевидно, что собеседники преследуют свои интересы, причем П. делает это неявно, более тонко, используя

заинтересованность Т. в получении информации. Партнер Т. ориентирован только на собственные интересы (стремится добиться от собеседника необходимого объяснения), тогда как П. обнаруживает более высокий уровень коммуникативной компетенции: в его репликах стремление следовать собственным интересам сочетается с необходимой ориентацией на партнера.

Присутствующие в диалоге стремления настоять на своем и уклониться от прямого ответа не приводят к непониманию собеседниками друг друга. Второй (скрытый) план взаимодействия, в ходе развития которого оба партнера стремятся настоять на своем, завершается достижением взаимопонимания, хотя на указание и получен отказ. Что же касается линии «информационный запрос – разъяснение», то здесь очевидна коммуникативная неудача, поскольку уход партнера П. от прямого разъяснения направляет разговор в иное русло, в результате чего информативный запрос Т. проигнорирован и остался без ответа.

В целом проведенное исследование показывает, что распознавание интенций коммуникантами лежит в основе достижения взаимопонимания и обеспечивает успех коммуникации. В организации диалога оно проявляется в парности и интенциональной согласованности реплик. Случаи интенционального рассогласования указывают на неверное или искаженное понимание коммуникантами друг друга, что может быть обусловлено влиянием двух групп факторов: объективных, относящихся к текущей ситуации общения («истинное заблуждение»), и субъективных, связанных с нежеланием одного из партнеров обнаружить понимание собеседника. Однако в сфере семейной коммуникации случаи непонимания, как правило, – это «истинное заблуждение», обусловленное объективными факторами. Влияние субъективных факторов обнаруживается нечасто и обычно не приводит к непониманию собеседниками интенций друг друга, но также сказывается на последующей организации разговора. Можно полагать, что это связано со спецификой семейного общения, где членов семьи объединяют добросердечные отношения, они заинтересованы в общении друг с другом, а генеральная фатическая интенция – это кооперативное общение, включающее как учет собственных интересов, так и направленность на партнера. Эти особенности семейного общения дают собеседникам – членам одной семьи дополнительные возможности для достижения взаимопонимания и регулируют ход вербального взаимодействия.

Выводы

1. Основные задачи семейного дискурса связаны с регуляцией совместной жизни и поддержанием отношений между близкими людьми. В этих условиях направленные на собеседника интенции коммуникантов формируют ведущие интенциональные направленности (ВИН), выступающие в определенных сочетаниях и организующие процесс взаимодействия. Получены статистические основания для выделения 7 ВИН: 1) «побудить к действию»; 2) «побудить к обсуждению»; 3) «поддержать обсуждение»; 4) «поддержать отношения с партнером»; 5) «выступить против партнера»; 6) «изменить мнение (представление) партнера»; 7) «уклониться (от предписания или навязываемого мнения)». Каждая направленность соотносится с определенными частными интенциями, определяющими ее функциональную специфику.
2. Для фатического (отношенческого) и информационного (содержательного) планов диалога характерны различные сочетания ВИН, между ними принципиально возможен любой переход. Существуют наиболее частотные переходы, определяющие характер взаимодействия коммуникантов на определенном участке диалога. Так, более вероятны различные варианты уклонения от выполнения предписаний, чем явного отказа или согласия с ними, а в ситуации спора – отстаивание своей позиции, нежели избегание обсуждения.
3. Кооперативный характер взаимодействия соотносится с комплементарностью отношений, проявляющихся в типичных для семейного диалога сочетаниях ВИН: «поддержать отношения с партнером» – «поддержать отношения с партнером», «поддержать обсуждение» – «поддержать обсуждение», «побудить к обсуждению» – «поддержать обсуждение». Столкновение сторон проявляется в интенциональных паттернах, репрезентирующих симметричные позиции коммуникантов: ВИН «изменить мнение партнера» – «изменить мнение партнера», «изменить мнение партнера» – «уклониться, побудить к действию» – «побудить к действию».
4. Для семейного дискурса наиболее типично взаимодействие по типу симметрии доминирования, реже реализуется уход от задаваемых партнером отношений доминирования–подчинения. Взаимодействие по типу комплементарного подчинения является наименее распространенным.

5. В процессе взаимодействия собеседники проявляют доминирующую позицию по отношению друг к другу с одинаковой частотой. Выявлена тенденция: доминирующие в диалоге склонны занижать оценку своей доминантности в отношениях в паре с собеседником. Чаще стремятся занять доминирующую позицию те, кто по данным самооценки оценил себя равным или подчиненным партнеру. Это может быть связано с возрастом и статусом старшего члена семьи: так, оценившие себя доминирующими в отношениях старше и при этом реже стремятся доминировать в диалоге.
6. С ВИН «изменить мнение партнера» соотносятся интенциональные структуры, связанные с воздействием на рациональный и эмоциональный компоненты модели ситуации адресата. Поведенческий компонент воздействия связан с ВИН «побудить к действию» и реализуется прямыми и косвенными способами, в равной степени представленными в семейном дискурсе. ВИН «поддержать отношения» с партнером включает самопрезентацию, интегрирующую в себе все компоненты воздействия.
7. Складывающиеся в ходе взаимодействия тактики воздействия формируются в случае сопротивления или уклонения коммуникантов от предписаний или навязываемого партнерами мнения и проявляются в соответствующих сочетаниях ВИН. Коммуниканты чаще реализуют многошаговые тактики воздействия, чем одиночные коммуникативные ходы. При этом активное сопротивление собеседника не останавливает субъекта воздействия, который продолжает действовать до достижения конкретного результата.
8. В организации семейного диалога достижение взаимопонимания проявляется в парности и интенциональной согласованности реплик. Случаи интенционального рассогласования указывают на неверное или искаженное понимание коммуникантами друг друга. Неправильное или искаженное истолкование интенций может быть обусловлено влиянием двух групп факторов: объективных, связанных с текущей ситуацией общения («истинное заблуждение»), и субъективных, связанных с нежеланием одного из партнеров обнаружить понимание собеседника.

РАЗДЕЛ III

ЭМПИРИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ДЕТСКОГО ДИСКУРСА

Исследования, представленные в заключительном разделе книги, обращены к изучению возрастных особенностей детского дискурса*. Разрабатываются подходы к анализу детского дискурса. Проводится сравнительное изучение выражения и понимания интенций собеседника детьми разных возрастов. Характеризуются способы выражения интенций детьми, типовые случаи интенционального рассогласования реплик и непонимания собеседниками интенций партнера. Характеризуются особенности понимания интенционального подтекста детских диалогов родителями.

* Исследования выполнены при поддержке РГНФ, грант № 11-06-01107а.

ГЛАВА 1

ВОЗРАСТНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ДЕТСКОГО ДИСКУРСА

Исследования речевого онтогенеза имеют давнюю историю. Материалы наблюдений за развитием речи маленьких детей были представлены в фундаментальных трудах психологов и лингвистов начала XX в. обстоятельно исследовался словарный запас детей, приобретаемые ими грамматические навыки, феномен детского словотворчества, эгоцентризм детской речи и пр. (Л. С. Выготский, Ж. Пиаже, А. Н. Гвоздев и др.). В наше время активно разрабатываются вопросы возникновения и развития речи, соотношения в ней природного и социального, исследуется структура детской речи, психологические и физиологические механизмы речевого онтогенеза (Т. Н. Ушакова, Н. Я. Кушнир, М. И. Лисина, Е. Е. Ляксо, Н. А. Лемяскина и др.). В этой области накоплен большой объем данных. Однако до сих пор не найден ответ на основополагающие вопросы: какова природа речи, чем обусловлено ее возникновение и какие силы движут ее развитием. Перспектива научных разработок в указанном направлении связана с осознанием того, что живущий в обществе человек не может быть понят в своих отдельных проявлениях в отрыве от окружающей его действительности. В исследованиях речевого онтогенеза растущее стремление современной науки к системности исследований выразилось в обращении к проблеме связи речи с сознанием, их зависимости от реальной действительности (Э. Бейтс, Дж. Брунер, Т. Н. Ушакова). Следуя этой линии, мы предприняли попытку изучения интенциональных оснований речевого общения детей и выявления особенностей организации детского дискурса.

В настоящей главе представлены результаты исследования интенциональной организации детских диалогов, проведенного с учетом реализуемых в них межличностных отношений участников.

В естественном разговоре собеседники, обсуждая различные проблемы, выражая свою точку зрения и соотнося ее с мнением других, вступают в определенные отношения. Эти отношения становятся одним из факторов, определяющих ход разговора, и выступают в роли движущей силы его развития (Павлова, 1998). От того, как они складываются, зависит структура диалога, используемые средства выражения, дистанция по отношению к партнеру, да и само желание вести разговор. Формирующиеся в диалоге отношения партнеров тесно связаны с интенциональной основой взаимодействия и находят характерное проявление в дискурсе (Зачесова, 2007).

При этом в формировании и развитии взаимоотношений детей действуют качественно своеобразные закономерности. Характер взаимоотношений детей, как и специфика интенциональной организации детской речи, во многом определяется уровнем их общего психического развития. В них проявляются особенности отражения детьми окружающей действительности, своеобразие их психического мира.

Как изменяется интенциональная организация речи ребенка по мере взросления? Какова специфика интенциональной направленности речи на разных возрастных этапах? Как и в каких формах реализуются взаимоотношения детей в диалогах? Каковы интенциональные корреляты формирующихся отношений и как они связаны с интенциональной организацией детского дискурса в целом? Вот вопросы, на прояснение которых направлено настоящее исследование.

Материалом анализа служили непринужденные разговоры детей двух возрастных групп: 2–7 лет и 9–12 лет. Диалоги записывались в домашней обстановке, на прогулке, в детском саду*. Аудиозаписи представлялись в письменной форме по специальной схеме, учитывающей паузы, интонационные выделения и другие особенности устной формы (Atkinson, Heritage, 1984).

Квалификация выражаемых в речи интенций субъектов общения осуществлялась с опорой на ответные реплики собеседника с помощью метода интент-анализа (Ушакова и др., 2000; Павлова, 2003; Павлова и др., 2005).

Для выявления межличностных отношений, реализованных в аутентичных диалогах, использовались методика Роджерс-Миллара (Rogers, Millar, 1979). На основе сопоставления интенциональных

* В сборе эмпирического материала принимали участие Е. В. Калинина, З. С. Бартенева и Л. А. Шустова.

характеристик парных реплик и анализа согласования выражаемых в них интенций определялся характер взаимоотношений по типу доминирование–подчинение в каждом конкретном диалоге. В соответствии с методикой доминирующая позиция (условно обозначается \uparrow) обычно сопряжена с инициацией обсуждения, побуждением к действию, отстаиванием собственных позиций, стремлением привлечь внимание собеседника, указаниями, упреками, советами партнеру и пр. Подчиненная позиция (условно обозначается \downarrow) предполагает следование требованиям партнера и соотносится с принятием предлагаемой темы обсуждения, согласием с мнением партнера, его указаниями, обещанием выполнить что-либо, выражением благодарности и сочувствия, извинением или оправданием в ответ на выражение недовольства. За нейтральную реакцию (условно \rightarrow) принимались варианты ухода от линии доминирования–подчинения (смена темы разговора, нерелевантные ответные реплики, уточняющие вопросы, шутки и т. п.). Соответственно для парных реплик теоретически возможны девять вариантов комбинаций взаимоотношений по типу доминирование–подчинение: симметричное доминирование ($\uparrow\uparrow$), комплементарное подчинение ($\uparrow\downarrow$), комплементарное доминирование ($\downarrow\uparrow$), симметричное подчинение ($\downarrow\downarrow$), уход от линии доминирования ($\uparrow\rightarrow$), нейтральная симметрия ($\rightarrow\rightarrow$), переходная конфигурация 1 ($\rightarrow\downarrow$), переходная конфигурация 2 ($\rightarrow\uparrow$), переходная конфигурация 3 ($\downarrow\rightarrow$).

Кроме того, при анализе диалогов в разных возрастных группах специальное внимание уделялось содержательному аспекту их организации. Отмечалась тематическая направленность диалогов, их логическая организованность, речевые жанры, присущие разговорам детей разного возраста.

Сравнительный анализ детских диалогов выявил возрастные изменения в организации разговоров детей и реализуемых в диалогах отношениях.

Итак, о чем говорят между собой дети? Как построены их диалоги?

Как отмечалось ранее, речевое взросление детей определяется множеством факторов. Это и кардинальные преобразования в различных сферах психики, лежащие в основе общего психического взросления, и собственно речевые приобретения – увеличение лексического запаса, освоение новых грамматических навыков и мн. др. Расширяется социальная сфера общения детей. В младшем возрасте круг общения в большой мере определяется волей родителей, затем

это окружение детского сада и, наконец, в подростковом возрасте – самостоятельный осознанный выбор друзей и приятелей. Коммуникативные ситуации, в которых происходит общение, также с возрастом делаются все более разнообразными. Это и совместная игра, и прогулка, и школьное общение, и случайная встреча, и мн. др. Совокупное влияние всех этих факторов определяет возрастные изменения в организации речи, сообразные их внутреннему состоянию и психическому миру.

Анализ показывает, что разговоры маленьких детей в отличие от непринужденных разговоров взрослых более лабильны и непредсказуемы в своем развитии. Им присущи сложное переплетение тем и разговорных жанров. В детских разговорах игровые фрагменты перемежаются с короткими, не связанными с игрой рассказами, отдельными ситуативными высказываниями и пр. На первый взгляд эти диалоги выглядят прерывистыми, тематически невыдержанными, лишенными необходимого организующего центра. Типичный для младшего возраста диалог выглядит следующим образом.

Диалог 1. Разговор происходит во время игры (возраст собеседников – 2,5–3 года).

М.: *Пойдем гулять / смотри / какой замок //*

В.: *Пойдем домой //*

М.: *Пойдем домой / я спать хочу //*

В.: *Давай кушать будем //*

М.: *Возьми мяч / мой мяч / возьми там //*

В.: *Маш / на //* (дает ложку)

М.: *А где ножик / дай //*

В.: *Нет ножика / надо купить / вот ножик //*

М.: *Потом спать //*

В.: *Это мы в Макдоналдс пришли //*

М.: *Дождик кончился / я грибочки собирать буду //*

В.: *Мы в Макдоналдс пришли / давай писать и спать //*

М.: *Пойду домой спать //*

В.: *Сюда стулья / здесь спать //*

М.: *Ой / мы уже спали //*

В.: *Десять часов //*

М.: *Кушать пора //*

Основной движущей силой взаимодействия в данном диалоге является нацеленность на игру. Однако в нем нет четкого распределения

ролей и отсутствует единая игровая линия, собеседники предлагают каждый «свою игру». Наблюдается своего рода «игровая чехарда». М. предлагает пойти гулять, В. – пойти домой, с чем М. соглашается, но вносит свое – «я спать хочу». Далее В., развивая «свою игру» – «кушать будем», М. игнорирует предложение и вносит свое – «возьми мяч». В следующих репликах В. удается перехватить инициативу и развить игру «кушать будем». М. принимает предложения партнера, но не оставляет попыток развить свою линию игры – «потом спать». Неожиданно В. предлагает новую игру – «мы в Макдоналдс пришли», а М. – «грибочки собирать». Обе эти игровые линии не получают развития, и в конечном итоге партнеры возвращаются к игре «спать». В данном диалоге заявлены шесть тематических игровых линий, три из которых («возьми мяч», «Макдоналдс» и «грибочки») оказались тупиковыми. Развитие получили темы, отражающие присутствие жизни детей этого возраста каждодневные, хорошо знакомые и взаимосвязанные ситуации: «гулять–домой» – «кушать–спать».

Усредненные данные интент-анализа 25 игровых диалогов детей в возрасте 2–3 лет представлены в таблице 13.

Можно видеть, что основной движущей силой развития диалогов служит нацеленность участников на игру, в которой каждый пытается установить свои правила. В диалогах детей этого возраста нет четкого разделения ролей, отсутствует единая игровая линия, каждый ведет «свою игру». Организующие игровое взаимодействие интенции (игровые интенции) составляют до 91% от общего числа выделенных интенций. Поскольку сама возможность ведения диалога предполагает понимание собеседниками друг друга, обнаруживается характерная «парность», интенциональная взаимодополнительность реплик. Если один собеседник предлагает игру, то другой либо принимает это предложение, либо отвергает его, либо предлагает «свою» игру; если один запрещает что-то, другой – подчиняется, возражает или сам пытается руководить действиями партнера. Набор игровых интенций достаточно велик и разнообразен. Одни интенции, названные нами собственно игровыми, служат непосредственно организации и развитию игры. Они составляют до 90% от общего числа игровых интенций. Другие, так называемые ситуационные интенции (составляющие около 10% от общего числа игровых интенций), обеспечивают текущее взаимодействие партнеров в игре. Среди собственно игровых интенций в количественном отношении выделяются такие интенции, как: предложить игру (8,0%) / принять предложение (2, 5%), отказаться (2,4%), пред-

ложить другую игру (1,4%); согласовать игровые действия (7,0%), побудить партнера к действиям (6,0%); оценить и скорректировать действия (7,7%). При этом в ответ на любые иницирующие высказывания одного собеседника другой обнаруживает либо направленность на согласие, принятие игры и ее правил, либо реагирует отказом, либо выдвигает свои альтернативные предложения.

Важно отметить, что реплики детей 2–3 лет, в которых реализуются собственно игровые интенции, лаконичны и однозначны по смыслу (см. диалог 1). Более того, ориентация на собеседника у маленьких детей довольно своеобразна, часто создается впечатление, что дети не предполагают, что партнер может с ними не согласиться или просто не понять. Тем не менее, порой ссорясь, дети играют и достигают взаимопонимания в игре. Отрывистые собственно игровые реплики перемежаются комментированием действий (2,5%), объяснениями (2%), уточняющими вопросами (0,7%) и ответами (0,4%). Эти ситуационные интенции, подчиненные собственно игровым, обеспечивают взаимопонимание в игре и способствуют консолидации партнеров.

Наряду с игровыми интенциями присутствуют также интенции отношенческого характера, которые представлены, однако, в гораздо меньшей степени (всего 9% от общего числа выделенных интенций). Связанные с регуляцией взаимоотношений партнеров интенции данного типа в младшем возрасте отличаются общей агрессивностью и конфликтностью. Такие интенции, как отругать партнера (3,0%), обидеть его (1,7%), пригрозить (0,7%) свидетельствуют о стремлении воздействовать на собеседника с позиции силы, подчинить его своей воле. Подобная «силовая» направленность диалогов характерна для детей 3 лет. Отношения, реализующиеся в таких диалогах, строятся по типу симметричного доминирования (↑↑) или ухода от линии доминирования (↑→). В первом случае оба собеседника стремятся доминировать, не принимая во внимание реплики партнера, во втором – иницирующая реплика может просто игнорироваться. Сравнительный анализ уровня доминирования собеседников в разных возрастных группах показал, что дети 2–3 лет лидируют в доминировании (критерий Манна–Уитни, достоверность вывода 0,05).

Обоюдное противостояние может приводить к конфронтации и, в конечном итоге, к ссоре. Однако типичная для диалогов маленьких детей частая смена тем, игнорирование реплик партнера обычно предотвращают конфликт и обуславливают возможность дальней-

Таблица 13
Интенциональная структура игровых диалогов
детей младшего возраста

ПК 1		ПК 2	
Манифестируемая интенция	Выраженность интенций в %	Манифестируемая интенция	Выраженность интенций в %
Собственно игровые интенции 81,7%			
Предложить игру	8,0	Принять предложение Отказаться Предложить свою игру	2,5 2,4 1,4
Согласовать действия	7,0	Согласовать действия	5,1
Настоять на своем	5,7	Настоять на своем Согласиться	2,2 3,0
Побудить к действию	6,0	Подчиниться Отказаться	3,8 1,7
Оценить действия партнера: позитивно негативно	3,2 4,5	Согласиться Оправдаться	3,0 2,2
Запретить	5,0	Подчиниться Отказаться	2,0 1,2
Дать указание	3,5	Выполнить Отказаться	1,5 1,7
Предложить помощь	2,8	Принять помощь Отказаться	1,8 0,5

Ситуационные интенции 9,3%			
Комментировать действия	2,5	Комментировать действия	0,6
		Задать уточняющий вопрос Проигнорировать	0,4 0,6
Пояснить	2,0	Задать уточняющий вопрос	0,6
Задать уточняющий вопрос	0,7	Ответить	0,4
		Задать встречный вопрос	0,6
Констатировать факт	0,6	Задать уточняющий вопрос Проигнорировать	0,1 0,2
Отношенческие интенции 9%			
Отругать	3,0	Оправдаться	0,6
		Проигнорировать	0,8
Обидеть	1,7	Обидеть	0,5
		Проигнорировать	0,6
Урегулировать конфликт	0,2	Урегулировать конфликт	0,2
Пригрозить	0,7	Пригрозить	0,7

Примечание: Представлены типовые варианты интенциональных паттернов партнеров коммуникации ПК 1 и ПК 2 (усредненные данные по 25 диалогам). Выраженность конкретных интенций указана в процентном отношении к общему числу выявленных интенций.

шего продолжения игры. Важно отметить, что, по нашим данным, именно бесконфликтное игнорирование предложений партнера составляет отличительную черту разговоров самых маленьких детей (2–3 года). Можно полагать, что это связано с детским эгоцентризмом, с главенствующей в этом возрасте направленностью сознания ребенка «на себя», на собственные желания и устремления. Мирное развитие игровых взаимоотношений наблюдается и в тех случаях, когда один из партнеров занимает пассивную позицию и полностью подчиняется лидеру. Необходимо отметить, что при общей тенденции «силовой» организации взаимодействия дети заинтересованы в продолжении и развитии игры и партнер им необходим. Направленность на сохранение взаимоотношений с партнером проявляется в таких эпизодически встречающихся интенциях отношенческого плана, как спросить о согласии, дать обещание. Ребенок может сказать: «Ты будешь дочкой. Ладно?». В ответ на свое предложение он предполагает получить или согласие партнера, или контрпредложение. В другом случае обещание выполнить действие с отсрочкой призвано удержать партнера в игре и предотвратить ссору: «Я потом дам тебе этот мяч».

В целом можно полагать, что подобная организация диалога и характерный тип взаимоотношений партнеров, как и факт лидерования в доминировании в сравнении со старшим возрастом, являются проявлением в речи, с одной стороны, эгоцентризма (Пиаже, 1932), с другой – кризиса трех лет (Выготский, 1982).

В этом возрасте поведение ребенка характеризуется рядом проявлений, которые являются симптомами кризиса трех лет. Один из основных симптомов – негативизм. В поведении ребенка негативизм проявляется как отрицание любого предложения партнера общения (особенно взрослого) независимо от его содержания. Ребенок не делает (не соглашается) чего-либо именно потому, что его об этом просят. В отличие от обычного непослушания негативизм – явление социальное. Реакция ребенка обусловлена не содержанием предложения, просьбы, она адресована, в первую очередь, партнеру общения, проявляет отношение к нему. Второй симптом кризиса трех лет – это упрямство. От настойчивости, проявляющейся и в поведении детей более раннего возраста, упрямство отличает то, что ребенок настаивает на чем-либо не потому, что так сильно хочет этого, а потому, что он уже это потребовал. Будучи связан своим первоначальным решением, ребенок отказывается согласиться с предложением, с мнением партнера, даже если находит его доводы

убедительными. Еще одной характерной чертой поведения трехлетних детей является строптивость. Если негативизм всегда направлен против партнера общения, то строптивость скорее направлена против сложившихся «норм жизни». Она выражается в своеобразном недовольстве, которым ребенок отвечает на все, что ему предлагают. В этом возрасте появляется и своеволие или своенравие, которое проявляется в стремлении к самостоятельности. Теперь ребенок хочет все делать сам, отвергая любые предложения, помощь, советы. В целом можно сказать, что поведение трехлетнего ребенка отличается протестующим характером, как будто он находится в состоянии войны с окружающими, в постоянном конфликте с ними. Ребенок перерос те нормы жизни и формы опеки, которые сложились в раннем детстве, изменилась его социальная позиция по отношению к окружающим людям. В поведении появляются поступки, в большей мере связанные с личностными проявлениями, а не с сиюминутными желаниями. Кризис трехлетнего возраста развивается по линии перестройки социальных отношений личности ребенка с окружающими людьми. Это иное внутреннее психологическое состояние находит проявление в описанных выше особенностях интенциональной организации дискурса младших детей и складывающихся в разговоре отношениях.

По мере взросления дети приобретают опыт взаимодействия, и их поведение становится более социально адаптированным. Расширяется круг интересов, изменяется тематическая направленность разговоров. В возрасте 4–5 лет дети по-прежнему ориентированы на совместную игру. Однако организация игры приобретает большую сложность, а сама игра более продуманна и детализированна. Очевиден и большой интерес к общению с партнером. Вот пример диалога детей этого возраста.

Диалог 2. Игра в больницу (возраст собеседников – 5 лет).

А.: *Давай все разложим сначала / у тебя будет хирургическая палата / а у меня с простудой, почками и сердцем //*

Ж.: *Я забираю все игрушки / у которых лапы / руки / ноги не в порядке //*

А.: *Приехала скорая помощь / привезла больного / Евгений Александрович / примите их / я главный врач / поэтому пойду доставать все для больницы //*

Ж.: *Я приступаю к операции / включите лампу / будем давать наркоз / больной не волнуйтесь / так / разрезали / вытаскиваем /*

он иголку проглотил / зашиваем / сестра / отвезите его в палату //

А.: Как прошла операция / хорошо / вы молодец / поздравляю / а я для больницы достала все / вот к нам пришел инспектор / пожалуйста / посмотрите / у нас все в порядке //

Наблюдаются и некоторые изменения интенционального состава игровых диалогов. Это касается соотношения основных интенциональных категорий: возрастает число ситуационных интенций. В целом их количество достигает 12% от общего числа интенций. Такое увеличение происходит в основном за счет комментирования, констатирования фактов и пояснений.

Преодолев кризис трехлетнего возраста, характеризующийся проявлением негативизма, упрямства, строптивости и своеволия, дети переходят к новому типу взаимоотношений с окружающими. Постепенно развиваясь и обогащаясь, общение со сверстниками превращается в истинно социальное взаимодействие, которое приводит к созданию маленьких детских сообществ с собственными законами и правилами жизни.

Этот возрастной период характеризуется накоплением опыта взаимодействия, приобретаемого детьми по мере взросления. Наблюдается и больший интерес к общению с партнером. Стремление настоять на своем постепенно уступает место нацеленности на продуктивное взаимодействие с собеседником. Эта тенденция усиливается с возрастом. Основным фактором, определяющим взаимодействие детей, становится активность партнеров, нацеленная на организацию игры: игровые действия приобретают формы использования инициативы, управления, предложения своих правил одними детьми; подчинения, принятия правил игры у других, сопротивления, противодействия и соперничества у третьих. Проявление разной степени активности детей может иметь различные основания. Немаловажны такие моменты, как освоенность ребенка в группе, доброжелательное отношение к нему со стороны сверстников и воспитателей, характер домашней обстановки, привычной для ребенка.

С ростом активности детей, стремлением к продуктивному взаимодействию наблюдаются изменения и в отношениях собеседников, проявляющихся в диалогах. В этом возрасте отмечается большее разнообразие интенциональных паттернов, характеризующих эти отношения. Симметричное доминирование встречается уже не так

часто. Преобладают комплементарное доминирование ($\downarrow\uparrow$) и комплементарное подчинение ($\uparrow\downarrow$). Эта тенденция усиливается с возрастом.

Более существенные изменения в интенциональном составе речи выявлены в диалогах детей 6–7 лет.

В этом возрасте собственно игровые диалоги встречаются все реже. Они уступают место более пространным, сложно организованным разговорам, возникающим в разнообразных ситуациях. Складывается полноценный партнерский диалог между детьми, близкий по своей интенциональной организации к диалогу взрослых.

Приведем пример такого диалога.

Диалог 3. Собеседникам 6 и 7 лет.

И.: *Пойдем в лес //*

М.: *Путешествовать //*

И.: *Нет / просто гулять / я хочу подснежников нарвать //*

М.: *Это далеко //*

И.: *А мы с твоей бабушкой //*

М.: *Тогда / Конечно / пойдем //*

И.: *Надо с собой поесть взять / я домой не пойду / меня отругают / возьмите вы на меня //*

М.: *Хорошо / у нас есть из чего бутерброды сделать / и воду возьмем //*

И.: *А есть что-нибудь сладкое //*

М.: *У нас конфеты есть //*

И.: *А что-нибудь постелить / одеяло там //*

М.: *Возьмем / только давай не будем рвать подснежники / только нюхать / их и так мало //*

И.: *А все рвут / я тогда не пойду //*

М.: *Ир / ну давай не рвать / у вас же цветы в саду есть / а мы просто погуляем / по речке ходим / там одуванчики есть на поляне //*

Данные интент-анализа диалогов детей 6–7 лет представлены в таблице 14.

В первую очередь показательны изменения в общем соотношении основных интенциональных категорий. Количество игровых интенций уменьшается до 80% от общего числа выделенных интенций, тогда как число отношенческих интенций соответствующим образом возрастает. Внутри категории игровых интенций также отмечаются количественные изменения. Число ситуационных интенций возрастает до 20%, причем значительно увеличивается

Таблица 14
Интенциональная структура диалогов детей 6–7 лет

Манифестируемая интенция	Выраженность интенций в %	Манифестируемая интенция	Выраженность интенций в %
Собственно игровые интенции 60%			
Предложить игру	6,3	Принять предложение Отказаться Предложить свою игру	2,2 0,4 2,7
Согласовать действия	6,0	Согласовать действия	4,3
Настоять на своем	4,8	Настоять на своем Согласиться	1,7 1,0
Побудить к действию	4,5	Подчиниться Отказаться	1,1 5,0
Дать оценку действиям партнера: позитивную негативную	2,5 0,8	Согласиться Оправдаться	1,8 1,3
Запретить	2,0	Подчиниться Отказаться	0,5 1,0
Дать указание	2,3	Выполнить Отказаться	1,0 1,3
Предложить помощь	2,5	Принять помощь Отказаться	1,3 0,2
Уговорить, убедить	1,0	Согласиться Отказаться	0,3 0,4

Ситуационные интенции 19,7%		
Комментировать действия	4,2	Комментировать действия Задать уточняющий вопрос Проигнорировать
Пояснить	3,5	Задать уточняющий вопрос
Задать уточняющий вопрос	1,3	Ответить Задать встречный вопрос
Констатировать факт	0,9	Задать уточняющий вопрос
Попросить	0,6	Согласиться Отказать
Отношенческие интенции 20,3%		
Отругать	2,0	Оправдаться Проигнорировать Отругать
Обидеть	1,0	Обидеть Проигнорировать
Урегулировать конфликт	5,7	Урегулировать конфликт
Пригрозить	0,5	Пригрозить
Поблагодарить	1,7	Проигнорировать
Похвалить	1,7	Похвалить Проигнорировать

Примечание: Представлены типовые варианты интенциональных паттернов партнеров коммуникации ПК1 и ПК2. Выраженность конкретных интенций указана в процентном отношении к общему числу выявленных интенций.

представленность комментариев (до 4,2%) и пояснений (до 3,5%). Появляются и новые, отсутствовавшие ранее интенции: обратиться с просьбой, попросить партнера сделать что-то (0,6%). Партнеры пытаются не просто настоять на своем, они стремятся убедить, уговорить друг друга (1,0%). Одновременно уменьшается число негативных оценок действия партнера (до 0,8%) и попыток запретить ему что-то делать (2%).

Растущая направленность на общение, на собеседника и текущее взаимодействие в совокупности с усвоенными нормами речевого поведения проявляется в увеличении числа обращенных к партнеру отношенческих интенций позитивного характера. Знаменательно появление в речи детей рассматриваемого возраста таких интенций, как поблагодарить (1,7%) и похвалить собеседника (1,7%). Увеличивается число вопросов-согласований (до 1,3%), тогда как количество угроз (0,5%) и оскорблений в адрес партнера (1,1%) уменьшается. Все это свидетельствует о постепенном переходе от стремления просто настоять на своем к нацеленности на взаимодействие с партнером, на налаживание отношений с ним.

Наблюдаются изменения и в проявляющихся в диалогах отношениях собеседников. В этом возрасте в ходе общения дети, как правило, в равной мере доминируют и подчиняются. В проанализированных диалогах представлены пять интенциональных паттернов взаимоотношений собеседников.

Приведем соответствующие примеры:

1. Симметричное доминирование (↑↑)

Пример:

С.: *Не надо снимать шапку / холодно //*

И.: *Ну уж нет / всем можно / а мне нельзя //*

В данном примере И., следуя своим интересам, выражает недовольство и настаивает на своем.

2. Уход от линии доминирования (↑→)

Пример:

И.: *Почему у нее (куклы) такие волосы некрасивые / они грязные //*

М.: *А какие они должны быть //*

Уход от линии доминирования происходит при отсутствии у одного из партнеров интереса к предложению собеседника или при нежелании дать прямой ответ в силу самых разных причин. В этом слу-

чае ответом на иницилирующую реплику служит нейтральное высказывание. В приведенном примере в ответ на заданный вопрос М. задает встречный уточняющий вопрос.

3. Комплементарное подчинение (↑↓)

Пример:

И.: *Надо с собой еды взять / я домой не пойду / меня отругают / возьмите вы на меня //*

М.: *Хорошо / у нас есть из чего бутерброды сделать / и воду возьмем //*

Здесь М. с легкостью принимает предложение собеседника.

4. Комплементарное доминирование (↓↑)

Пример:

М.: *Ну зачем ты рвешь подснежники / договорились же не рвать //*

И.: *Ну я же твоей бабушке подарить хочу //*

М.: *Нельзя их рвать / их и так мало / а то совсем не будет / да ты еще все рвешь и рвешь //*

В этом примере И., чувствуя себя виноватой, занимает подчиненную позицию и пытается оправдаться, но М., не принимая оправдания, продолжает упрекать собеседника (доминирующая позиция).

5. Симметричное подчинение (↓↓)

Пример:

Ж.: *Мне не разрешают одному ходить на горку кататься //*

В.: *Да / жалко / скучно тебе одному дома сидеть //*

В данном случае жалоба Ж. принимается собеседником и в ответной реплике он не пытается взять инициативу в свои руки и что-то предложить, а проявляет сочувствие. Этот вариант обычен для отношения коммуникатора к партнеру: стремление одного поделиться своими переживаниями, пожаловаться находит отклик у партнера.

Среди выявленных паттернов взаимоотношений в данной возрастной группе в количественном отношении выделяются комплементарное доминирование (29%), комплементарное подчинение (37%) и симметричное доминирование (18%). Реже встречаются уход от линии доминирования (11%) и впервые появляющееся в этом возрасте симметричное подчинение (5%). Такая картина соответствует возрастающей по мере взросления активности детей

их нацеленности на продуктивное взаимодействие с партнером. Полноценный партнерский диалог детей строится с ориентацией на партнера, но предполагает и соблюдение собственных интересов. Регуляция взаимоотношений в этом возрасте приобретает достаточно сложный опосредованный характер, проявляющийся в достаточно сложном интенциональном подтексте диалога. В нем есть место и согласованию действий, мнений, и спору, в котором партнеры отстаивают свои позиции, и шутке или выражению сочувствия, что служит для собеседника «маркером» расположенности, сглаживает конфликты и дает разговору положительную эмоциональную окраску.

Наиболее существенной характеристикой взаимоотношений сверстников в этом возрасте является их принципиальное равноправие. Практика общения ведет к развитию у детей способности строить равноправное сотрудничество с партнером в ходе разговора. Обращение с просьбой, выражение благодарности, похвала свидетельствуют о постепенном переходе от стремления настоять на своем к нацеленности на взаимодействие с партнером, на налаживание отношений с ним. Удовольствие от совместного времяпрепровождения, совместных занятий, сильное желание их продолжать – все это помогает детям не только преодолевать трудности, связанные с разницей мнений, желаний, намерений, но и стимулирует их активность в общении.

Непринужденное речевое общение подростков 9–12 лет в корне отличается по своему характеру от общения детей младшего возраста. За плечами подростков большой багаж знаний и богатый опыт в сфере социальной жизни. Изменяется круг социальных характеристик партнеров: в общении они уже имеют разный статус, выступают в разных социальных ролях (не игровых, а реальных). Большим разнообразием отличаются и коммуникативные ситуации, в которых реализуется взаимодействие. Расширяется также сфера интересов детей. Все это сказывается на интенциональной и жанровой организации разговоров. В подростковом возрасте диалоги отличаются большим разнообразием жанров: в них можно обнаружить элементы игры, рассказ, фантазию, обсуждение, «просто болтовню» и мн. др. Интересующие нас непринужденные разговоры – это диалоги между друзьями или приятелями, возникающие в ситуации свободного времяпрепровождения (дома, на улице, на прогулке, разговор по пути куда-то и т. п.).

Приведем примеры таких диалогов.

Диалог 4. Собеседники – подростки в возрасте 10 лет.

В.: *Пойдем на горку / покатаемся //*

С.: *У меня санок нет //*

В.: *А у меня есть / и мы Людины возьмем //*

С.: *Я лучше на картонке буду ездить / только пойдем на большую горку //*

В.: *Ты на картонке весь зад отобьешь / там горка крутая / не ровная / на ней скачешь //*

С.: *А ты уроки сделал //*

В.: *Не-а //*

С.: *И я не сделал / я буду делать / когда мама придет //*

В.: *Ну / мы на горку пойдем //*

С.: *Нет / скоро уже мама придет //* (направляется на кухню)

В.: *Ну / я пошел / а ты что / есть будешь //*

С.: *Да / я бутерброд сделаю //*

В.: *А с чем бутерброд //*

С.: *Можно с сыром / можно с колбасой //*

В.: *Мне с колбасой //*

С.: *Фиг тебе / еще бутербродами его кормить //*

В.: *Тогда с сыром //*

С.: *Ну ладно / я тебе тоже с колбасой сделаю //*

В.: *А я тебе завтра варенье принесу //*

Этот диалог разворачивается в ситуации, когда один из партнеров приглашает приятеля погулять. Дальнейшее развитие взаимодействия складывается в непосредственной зависимости от намерений партнеров (а они совпадают – придумать, чем заняться) и коммуникативного контекста (факторов ситуации: места, времени и пр.). Для сопоставления представим другой разговор собеседников того же возраста.

Диалог 5. Дети подходят к пруду (возраст собеседников – 11 лет).

Ж.: *Аня / а ты веришь / что в пруду живет водяной //*

А.: *Но мы же его видели / помнишь / как он выскочил из воды / вот Такая голова / плюхнулся / и круги по всему пруду пошли //*

Ж.: *Я помню / но я его плохо разглядел / но это точно была не рыба / а давай еще у пруда посидим / может опять выскочит //*

А.: *Нужно только совсем тихо сидеть //*

Ж.: *И очень близко / ты садись на бревно / а я на траву //*

А.: Я тоже на траву / у самой воды //

Ж.: Здесь можно в воду упасть //

А.: Ничего / я за веточку подержусь / Жень / давай молчать // (пауза)

Ж.: Слышала //

А.: Что //

Ж.: Всплеск / и круги пошли //

А.: Нет / это что-то маленькое плюхнулось //

Ж.: Ты смотри не на воду / а на отражение деревьев в воде / в прошлый раз отражения стали извиваться / и среди них появился водяной //

А.: А как ты думаешь / что водяной делает //

Ж.: Воду бережет / рыбу / и все / что в воде //

А.: Он людей не любит / люди воду портят / значит он и к нам плохо относится //

Ж.: Но мы же ничего плохого воде не делаем / даже речку однажды чистили //

А.: Он может тогда не видел //

Ж.: А вода это его глаза / где вода / там он видит //

В отличие от предыдущего (условно говоря, поискового) диалога в этом разговоре, происходящем на прогулке, с самого начала собеседникам удастся найти интересную для обоих тему. Последующее взаимодействие разворачивается по линии ее заинтересованного обсуждения.

Два диалога имеют одинаковую основу – обоюдную заинтересованность партнеров в общении, желание «интересно провести время». Однако в первом случае очевидна нацеленность на общую проблему – поиск интересного занятия, тогда как во втором партнеры стремятся поболтать о чем-нибудь интересном. В этом плане диалоги подростков сходны с проблемными и отношенческими диалогами взрослых людей (Зачесова, 2002).

Усредненные данные по интенциональному составу двух типов диалогов подростков, соответственно проблемного и отношенческого, приведены в таблицах 15 и 16.

В проблемных диалогах (см. таблицу 15) выражена направленность на обсуждение некой проблемы и, в конечном счете, на ее решение. Интенции проблемного характера преобладают (в среднем до 80% от общего числа выделенных интенций), и набор их достаточно велик и разнообразен. Выделяются такие собственно проблемные интенции, как «внести предложение» (7,9%), «согласовать

действия» (8,5%), «угговорить партнера» (3,2%). Особо следует отметить появление отсутствовавших в младшем возрасте стремлений «напомнить» (0,6%), «выразить сомнение» (2,1%). *Ситуационные* интенции (15%), также присутствующие в диалогах, делают их более лабильными, придают живость. Интенции отношенческого характера, регулирующие отношения между партнерами, в проблемных диалогах составляют 15% от общего числа выделенных интенций. Показательно появление в речи подростков таких интенций, как «извиниться» (0,5%), «просить совета» (0,7%).

Своеобразие интенциональной организации диалогов отношенческого типа (см. таблицу 9) состоит в ведущей роли интенций одноименного характера (до 70%). Интенции проблемного характера (30%) выполняют здесь соподчиненную роль. В диалогах, содержательный стержень которых «давай поболтаем», сама обсуждаемая тема является лишь поводом для разговора, той канвой, на которой формируется и развивается основной (отношенческий) план взаимодействия собеседников. Диалоги данного типа, как правило, не затрагивают конфликтных тем, намерения собеседников консолидированы – обозначить согласие между собой. Об этом свидетельствуют и изменения в качественном составе интенций. Появляются такие интенции, как «проявить заботу» (4,5%), «пожаловаться» (3,1%) / «посочувствовать» (4,5%), «пошутить» (0,3%). Изменяется также представленность интенций, выражающих позитивную направленность на взаимодействие с собеседником. Партнеры стремятся проявить расположение или наладить контакт, и результатом является, как правило, их консолидация в общении.

В заключение подведем основные итоги исследования интенциональной организации и функционирования в общении детского дискурса.

В ходе исследования были выявлены ведущие интенциональные направленности собеседников и особенности интенциональной организации диалогов детей разного возраста. Показано, что специфика диалогов детей разных возрастов проявляется в особом соотношении и качественном составе интенциональных структур проблемного и отношенческого характера, их взаимосвязи и соподчинении. Выявлены интенциональные паттерны, характеризующие отношения доминирования / подчинения в разговоре. Описаны связанные со спецификой интенциональной организации особенности взаимоотношений собеседников, проявляющиеся в диалогах детей разного возраста.

Таблица 15
Интенциональная структура проблемных диалогов подростков

Манифестируемая интенция	Выраженность интенций в %	Манифестируемая интенция	Выраженность интенций в %
Внести предложение	7,9	Принять предложение Отказаться Внести свое предложение	4,9 0,9 1,4
Согласовать действия	8,5	Согласовать действия	3,3
Настоять на своем	2,9	Настоять на своем Согласиться	1,0 1,7
Побудить к действию	4,3	Подчиниться Отказаться	2,5 1,7
Дать оценку действиям партнера: позитивную негативную	4,3 0,7	Согласиться Оправдаться	2,6 1,9
Запретить	1,5	Подчиниться Отказаться	0,5 0,6
Дать указание	2,5	Выполнить Отказаться	1,3 1,0
Предложить помощь	4,5	Принять помощь Отказаться	3,8 0,5
Уговорить, убедить	3,2	Согласиться Отказать	1,9 1,1
Выразить сомнение	2,1	Согласиться Возразить	0,8 1,2
Напомнить	0,6	Согласиться Возразить	0,4 0,1

Комментировать действия	0,3	Задать уточняющий вопрос	0,2
Пояснить	4,0	Задать уточняющий вопрос	3,6
Задать уточняющий вопрос	1,9	Ответить Задать встречный вопрос	1,0 0,5
Констатировать факт	0,5	Задать уточняющий вопрос	0,2
Попросить	1,2	Согласиться Отказать	1,0 0,5
Отругать	0,2	Оправдаться	0,1
Обидеть	0,2	Обидеть Прогнорировать	0,1 0,1
Урегулировать конфликт	3,1	Урегулировать конфликт	2,7
Пригрозить	0,1	Пригрозить	0,1
Поблагодарить	1,8	Ответить	1,5
Похвалить	1,5	Похвалить Прогнорировать	0,8 0,1
Извиниться	0,5	Принять извинения	0,4
Просить совета	0,7	Посоветовать	0,6

Примечание: В колонках левой и правой части таблицы – типовые варианты интенциональных паттернов партнеров коммуникации ПК1 и ПК2. Жирным шрифтом выделены игровые интенции: **собственно игровые** и **ситуационные**. Их выраженность указана в процентном отношении к числу выявленных игровых интенций. Обычным шрифтом приведены отнесенные интенции, выраженность которых указана в процентном отношении к общему числу выявленных интенций.

Таблица 16
Интенциональная структура оценоческих диалогов подростков

Манифестируемая интенция	Выраженность интенций в %	Манифестируемая интенция	Выраженность интенций в %
Внести предложение	4,2	Принять предложение Отказаться Внести свое предложение	2,1 0,6 1,2
Согласовать действия	3,1	Согласовать действия	2,7
Настоять на своем	0,6	Настоять на своем Согласиться	0,1 0,2
Побудить к действию	2,0	Подчиниться Отказаться	1,5 0,3
Дать оценку действиям партнера: позитивную негативную	0,6 0,1	Согласиться Оправдаться	0,4 0,1
Запретить	0,1	Подчиниться	0,05
Дать указание	0,3	Выполнить	0,3
Предложить помощь	3,2	Принять помощь	3,2
Уговорить, убедить	2,7	Согласиться Отказаться	1,8 0,1
Выразить сомнение	2,5	Согласиться Возразить	1,9 0,5
Напомнить	0,3	Согласиться	0,2
Комментировать действия	5,7	Задать уточняющий вопрос	5,2
Пояснить	7,3	Задать уточняющий вопрос	6,9

Задать уточняющий вопрос	8,5	Ответить Задать встречный вопрос	5,7 2,1
Констатировать факт	5,0	Задать уточняющий вопрос	4,5
Попросить	3,5	Согласиться Отказать	3,2 0,1
Отругать	0,1	Оправдаться	0,1
Обидеть	0,1	Обидеть	0,05
Упрекнуть	0,3	Оправдаться Извиниться	0,1 0,2
Урегулировать конфликт	6,5	Урегулировать конфликт	6,0
Пригрозить	0,1	Пригрозить	0,1
Поблагодарить	4,4	Ответить	4,2
Похвалить	4,2	Похвалить	4,0
Извиниться	1,5	Принять извинения	1,3
Просить совета	3,7	Посоветовать	3,5
Проявить сочувствие	4,5	Пожаловаться Поблагодарить	3,7 0,5
Пожаловаться	3,1	Посочувствовать	3,1
Поделиться переживаниями	5,7	Посочувствовать	5,5
Пошутить	0,3	Пошутить	0,3

Примечание: См. примечание к таблице 15.

Так, в диалогах младших детей центральной является общая нацеленность на игру, которая реализуется в проблемном (игровом) плане взаимодействия, модифицирует и подчиняет себе другие интенции. В развитии игрового диалога *ситуационные* интенции соподчинены собственно игровым. В детских диалогах констатация факта, информирование, комментарии также служат организации игр, тогда как интенции отношенческого плана в организации игрового диалога существенной роли не играют. Однако эти отличающиеся агрессивностью и конфликтным характером устремления чаще всего игнорируются партнером, что позволяет избежать ссоры.

С возрастом (4–7 лет) усиливается роль интенций отношенческого характера, отмечаются изменения в их качественном составе. Регулярное проявление направленности на собеседника и текущее взаимодействие усматривается в появлении отношенческих интенций позитивного характера. Обращение с просьбой, выражение благодарности, похвала свидетельствуют о постепенном переходе от стремления настоять на своем к нацеленности на взаимодействие с партнером. По мере взросления детей эта тенденция усиливается.

В отличие от младших детей в разговорах подростков проблемный и отношенческий планы взаимодействия гармонично скоординированы. В них развитие содержательного плана тесно связано с текущим взаимодействием: взаимосвязь и соподчинение интенциональных структур обусловлены позитивной направленностью на партнера и в существенной мере особенностями задействованных в общении разговорных жанров. Регулярное появление таких интенций, как напомнить, попросить совета, пожаловаться, выразить сочувствие, предложить помощь, извиниться, похвалить и пр. свидетельствует о дальнейшем усилении роли отношенческого плана взаимодействия, о стремлении к налаживанию отношений с собеседником.

Полученные данные позволяют говорить об общей тенденции усиления с возрастом детей их нацеленности на позитивное взаимодействие с партнером, что проявляется в соотношении ориентированных на него позитивных (консолидирующих, неконфликтных) и негативных (эгоцентрических, конфликтных, агрессивных) интенций. Если в диалогах младших детей направленность на партнера проявляется в стремлении настоять на своем и соответствующие интенции отличаются конфликтным и даже агрессивным характером, то с возрастом эта картина меняется. Растущая направленность на общение в совокупности с усвоенными нормами речевого

поведения проявляются в увеличении числа обращенных к партнеру позитивных интенций. Стремление настоять на своем постепенно уступает место нацеленности на продуктивное взаимодействие с собеседником. С возрастом эта тенденция усиливается и регуляция взаимоотношений приобретает достаточно сложный опосредованный характер.

В целом проведенное исследование позволило получить новые данные об интенциональном пространстве детского дискурса, о роли отношений собеседников в его формировании и развитии, проследить, как с возрастом под влиянием ситуационных и коммуникативных факторов изменяется это пространство, как происходит постепенная социализация детской речи.

ГЛАВА 2

ВЫРАЖЕНИЕ ИНТЕНЦИЙ В ДЕТСКИХ ДИАЛОГАХ И ИХ РАСПОЗНАВАНИЕ ДЕТЬМИ И РОДИТЕЛЯМИ

Согласно современным представлениям, понимание высказывания не ограничивается уяснением выраженного суждения. Понимание собеседниками друг друга во многом определяется пониманием интенций, выражаемых в речи. Интенции образуют ее основу и психологическое содержание, которое связано с целями субъекта, его желаниями, нуждами и установками. Именно адекватное понимание интенций собеседниками и реагирование на них является одним из организующих моментов диалога.

Особое значение вопрос о взаимопонимании приобретает в исследованиях онтогенеза речевого общения, поскольку адекватное понимание интенций партнеров во многом определяет формирующиеся в общении отношения ребенка с окружающими. Обращение к интенциональному плану речи дает возможность уяснить, насколько полно и адекватно собеседники понимают интенциональный подтекст, всегда ли говорящий хочет и может быть понятым, какие факторы способствуют или препятствуют адекватному пониманию и как это сказывается на развитии диалога. Кроме того, важную роль в формировании личности детей играет понимание родителями внутреннего мира ребенка, субъективной направленности его сознания, выраженной в интенциональном подтексте диалога.

В исследованиях речевого онтогенеза перспектива научных разработок в указанном направлении связана с осознанием того, что речь ребенка не может быть понята в отрыве от окружающей его действительности. Исследования детской речи в реальных жизненных ситуациях, в центре внимания которых – ребенок в различных межличностных взаимодействиях, важны для формирования представления о речи как стороне социального поведения детей, уяснения ее природы, закономерностей развития. Данные, касающиеся

выражения и понимания интенций ребенка, важны для разработки вопроса о механизмах формирования и передачи смысла.

В этой главе основное внимание уделено процессуальному аспекту общения – изучению роли понимания детьми интенций в организации их взаимодействия и в развитии разговора. Проводится сравнительное изучение выражения и понимания интенций собеседника детьми разных возрастов. Осуществляется выявление и характеристика способов выражения интенций детьми, выявление типовых случаев интенционального рассогласования реплик и непонимания собеседниками интенций партнера. Характеризуются особенности понимания интенционального подтекста детских диалогов родителями.

В качестве основного в исследовании используется теоретико-экспериментальный подход изучения интенций – метод интент-анализа (Павлова, 2003). Данный метод анализа аутентичных речевых материалов позволяет реконструировать стоящие за речью интенции собеседников и исследовать элементы интенционального содержания, связанные с текущим взаимодействием, что позволяет преодолеть сложности изучения процессов понимания речи. В работе использован вариант техники интент-анализа, предусматривающий квалификацию интенций с опорой на ответные реплики собеседника, соотнесенные непосредственно с ходом коммуникации. Анализу были подвергнуты не только намерения, выраженные напрямую, но и менее явные, завуалированные интенции, которые также распознаются собеседниками. Помимо интент-анализа, используются опросники, анкетирование и включенное наблюдение.

Эмпирическую базу исследования составили транскрипты более 100 аутентичных детских диалогов, записанных в условиях непринужденного общения методом «скрытого диктофона»*. Интенции, проявляющиеся в высказываниях, квалифицировались экспертной группой. Для сравнения особенностей понимания детских интенций родителями использовалась статистическая программа Statistica 6.0, критерии Манна–Уитни и Спирмена.

Обобщенные качественные результаты интент-анализа детских диалогов, полученные ранее, показали, что основной движущей силой развития диалогов в младшем возрасте (2–3,5 года) служит нацеленность участников на игру. При этом, поскольку сама возмож-

* В сборе и обработке эмпирического материала принимали участие Н. А. Варенышева и Е. В. Калинина.

ность ведения диалога предполагает понимание собеседниками друг друга, обнаруживается характерная «парность», интенциональная взаимодополнительность реплик. Если один собеседник предлагает игру, то другой может либо принять это предложение, либо отвергнуть его, либо предложить «свою» игру; если один запрещает что-то, другой может подчиниться, возразить или попытаться сам руководить действиями партнера. В этом возрасте, как правило, каждый предлагает «свою игру», пытается развить ее, вынудить партнера играть по своим правилам. В случае жесткого следования своим интересам стремление противостоять давлению со стороны партнера проявляется в настаивании на своем, возражении, отказе следовать его указаниям. Тем не менее, порой ссорясь, дети играют и достигают взаимопонимания в игре. Отрывистые собственно игровые реплики перемежаются комментированием действий, объяснениями, уточняющими вопросами и ответами. Эти ситуационные интенции, подчиненные собственно игровым, обеспечивают взаимопонимание в игре и способствуют консолидации партнеров.

В этом возрасте иницирующая реплика собеседника часто просто игнорируется партнером. Такое игнорирование проявляется в интенциональном рассогласовании реплик и может указывать на искаженное или неверное истолкование интенций. Само явление непонимания интенций партнера может иметь разную природу. Так, например, в следующем фрагменте диалога дети игнорируют реплики друг друга, играя каждый в свою игру и не испытывая необходимости в партнере:

А.: Моя лошадка долго кататься будет / сажай сюда мишку //

Д.: Мы пошли в магазин / куплю мишке ботиночки //

А.: Лошадка говорит игого //

Д.: Тебе эти нравятся // (обращается к мишке)

А.: Кроватку сделаю / лошадка и мишка будут спать / клади мишку //

Д.: Вот / красненькие / одевай //

В первой и пятой репликах диалога партнер А. предлагает партнеру Д. включиться в игру. Однако Д. игнорирует эти предложения и продолжает свою игру, что не смущает А., играющего самостоятельно. Такое игнорирование партнерами реплик друг друга можно рассматривать как своеобразное проявление непонимания интенций, связанное с незаинтересованностью партнеров в совместной игре.

Подобные разговоры типичны для детей 2–3,5 лет. Их сложно характеризовать как полноценные диалоги, скорее, здесь представлены два монолога, разворачивающиеся параллельно. Такие диалоги имеют параллельную линейную организацию.

В следующем примере интенциональное рассогласование реплик указывает на неверное истолкование интенций собеседника партнером О.

О.: *Сейчас пойдем гулять //*

В.: *Догоняй Ваню / будешь Ваню догонять //*

О.: *Нет //*

В.: *Тогда я съем твоего мягкого мишку //*

О.: *Моя мишка / моя мишка / мама //* (плачет, убегает)

В данном случае мы имеем дело с «истинным заблуждением». Партнер В., не получив поддержки предложенной им игры от О., пытается шутливо пригрозить ему. В свою очередь, О. воспринимает шутливую угрозу, звучащую в ситуации игры, как угрозу реальную.

По мере взросления дети приобретают опыт взаимодействия, и их поведение становится более социально адаптированным. В возрасте 4–5 лет дети проявляют больший интерес к общению с партнером. Они по-прежнему ориентированы на игру, но в отличие от младших детей – на игру совместную. Ребенок, с одной стороны, сам старается организовать совместную игру и вовлечь в нее собеседника, с другой стороны – более охотно откликается на предложения партнера по развитию игры. Организация такой игры приобретает большую сложность, а сама игра – более продумана и детализирована.

Непонимание интенционального подтекста речи собеседника в этом возрасте встречается реже (всего в 5% проанализированных диалогов). Как и в младшей возрастной группе, отмечены случаи игнорирования реплик партнера. Однако в возрасте 4–5 лет дети активно взаимодействуют друг с другом и часто, не обращая внимания на игнорирование собеседником своих предложений, проявляют желание «играть вместе», как в следующем фрагменте диалога.

О.: *Сейчас гулять пойдем //*

В.: *Оля / Тут дождик //*

О.: *Возьмем зонтик //*

В.: *У меня ружье / ружье //*

О.: *Тут подметать буду / надо дом подмести //*

В.: *Я стреляю / ко мне комарик не подлетай / я с ружьем //*

О.: *Тебе нельзя пылью дышать //*

В.: *Ветер / ветер //* (махнет руками)

О.: *Ой / у тебя живот от пыли заболел / я буду тебя лечить //*

В.: *Бах / бах //* (стреляет)

О.: *Ложись / сейчас принесу тебе сиропчик от живота //*

Здесь О. не настаивает напрямую на участии партнера в предлагаемой игре. Однако можно полагать, что, несмотря на то, что В. играет сам по себе, О. в своей игре исходно видит его участником. В данном примере обоюдное игнорирование партнерами реплик друг друга имеет разные основания. В. игнорирует реплики партнера, потому что не хочет играть в «его игру», а О., в свою очередь, не обращая внимания на это нежелание, пытается привлечь внимание партнера.

В следующем фрагменте непонимание вызвано объективной причиной: партнер В. не расслышал слова собеседника.

К.: *Сейчас моя мама придет / я быстро уйду домой //*

В.: *Если уйдешь с моей мамой / я тебя искалякаю //*

Очевидно, партнеру В. послышалось «твоя» вместо «моя» и он отреагировал угрозой в адрес К.

В возрасте 6–7 лет игровые диалоги встречаются реже. Они уступают место более пространным, сложно организованным разговорам, возникающим в разнообразных ситуациях. В этом возрасте между детьми складывается полноценный партнерский диалог, близкий по своей интенциональной организации к диалогу взрослых.

В диалогах детей 6–7 лет, как и в младших возрастных группах, встречаются случаи игнорирования реплик партнерами. Рассмотрим следующий фрагмент диалога.

М.: *Давай, шоу //* (поет в микрофон)

Л.: *Давай / это будет загадочный театр //*

М.: *Я буду звезда //*

Л.: *Собирайся детвора / на звезду смотреть пора //*

М.: *Я тут / я тут / ну давай //*

Л.: *Это что за игра //*

М.: *Сейчас я вылезу и тебе уступлю свое место //*

В приведенном фрагменте М. предлагает свою игру, в которую Л. охотно включается, но в ходе игры понимает, что партнер чего-то хочет от него, задает уточняющий вопрос, оставшийся без ответа.

Очевидно, М. пропустил этот вопрос «мимо ушей», поскольку был сильно увлечен игрой.

Были выявлены случаи «субъективного непонимания», когда один собеседник делает вид, что неправильно понял реплику другого. В этом случае рассогласование реплик партнеров не является следствием истинного непонимания, а свидетельствует о нежелании в силу различных соображений обнаружить его. В ситуации «субъективного непонимания» проявляются различные тактики ухода от ответа, такие как затягивание разговора, уточняющие, дополнительные вопросы, предложение новой темы, сведение темы в шутку, как, например, в следующем диалоге.

Д.: *У тебя че вилки из Китая / и ложки / и тарелки //* (громко кричит)

Н.: *Не кричи / а то у меня щас лошадка испугается //*

Д.: *Она че / Китая боится //* (смеется)

Н.: *И Китая / и песочницы из Китая / и дерева из Китая / а ботинок из Японии не боится //* (смеется)

Д.: *Да / у Даши ботинки из пони / она их боится //*

Здесь Д. «делает вид», что не понял просьбы Н. («Не кричи»), и задает уточняющий вопрос, меняя тем самым тему. Н. поддерживает эту тему и развивает ее как шутку. Далее оба дурачатся, притворяясь, что не понимают друг друга.

Второй этап исследования был нацелен на изучение понимания интенционального подтекста детских диалогов родителями.

Были выдвинуты следующие гипотезы:

- I. Общая гипотеза: особенности распознавания детских интенций родителями связаны/не связаны с реализуемыми ими в общении с ребенком поведенческими стереотипами.
- II. Эмпирические гипотезы:
 1. Существуют различия в распознавании интенций, направленных на себя/партнера/ситуацию в группах родителей с разной выраженностью того или иного типа родительского поведения.
 2. Существует связь между выраженностью того или иного типа поведения и уровнем распознавания истинных и ложных интенций.
 3. Существует связь между уровнем распознавания интенций родителями и полом, а также возрастом их ребенка.

4. Существует связь между возрастом родителей и уровнем распознавания ими детских интенций.

Для обработки данных использовалась компьютерная программа Statistica 6.0.

Участниками исследования были 40 родителей детей в возрасте от двух до семи лет. Им предъявлялись 7 аутентичных диалогов детей разного возраста в письменном виде. При отборе диалогов мы руководствовались тем, чтобы они были достаточно развернутыми, чтобы родителям было понятно, чем в данный момент занимаются дети. Родители должны были прочесть их и оценить, насколько они согласны/не согласны с прилагаемым к каждому диалогу списком утверждений (интенций) (см. приложение 3). Перечень интенций был разработан группой экспертов по результатам интент-анализа и содержал как истинные, т. е. присущие данному диалогу интенции, так и ложные.

С помощью, предъявляемого родителям опросника Варга–Столина (Психологические тесты, 2005) определялся реализуемый ими по отношению к своему ребенку тип родительского отношения. Родительское отношение понимается как система разнообразных чувств к ребенку, поведенческих стереотипов, практикуемых в общении с ним, особенностей восприятия и понимания характера личности ребенка, его поступков (Психологические тесты, 2005). Используемый опросник включает следующие пять шкал:

Шкала 1 «Принятие-отвержение» отражает интегральное эмоциональное отношение к ребенку. Содержание одного полюса шкалы: родителю нравится ребенок таким, какой он есть. Родитель уважает индивидуальность ребенка, симпатизирует ему. Родитель стремится проводить много времени вместе с ребенком, одобряет его интересы и планы. На другом полюсе шкалы: родитель воспринимает своего ребенка плохим, неприспособленным, неудачливым. Ему кажется, что ребенок не добьется успеха в жизни из-за низких способностей, небольшого ума, дурных наклонностей. По большей части родитель испытывает к ребенку злость, досаду, раздражение, обиду. Он не доверяет ребенку и не уважает его.

Шкала 2 «Кооперация» – социально желательный образ родительского отношения. Содержательно эта шкала раскрывается так: родитель заинтересован в делах и планах ребенка, старается во всем помочь ребенку, сочувствует ему. Родитель высоко оценивает интеллектуальные и творческие способности ребенка, испытывает

чувство гордости за него. Он поощряет инициативу и самостоятельность ребенка, старается быть с ним на равных. Родитель доверяет ребенку, старается встать на его точку зрения в спорных вопросах.

Шкала 3 «Симбиоз» отражает межличностную дистанцию в общении с ребенком. При высоких баллах по этой шкале можно считать, что родитель стремится к симбиотическим отношениям с ребенком. Содержательно эта тенденция описывается так: родитель ощущает себя с ребенком единым целым, стремится удовлетворить все потребности ребенка, оградить его от трудностей и неприятностей жизни. Родитель постоянно ощущает тревогу за ребенка, ребенок ему кажется маленьким и беззащитным. Тревога родителя повышается, когда ребенок начинает автономизироваться в силу обстоятельств, так как по своей воле родитель не предоставляет ребенку самостоятельности никогда.

Шкала 4 «Авторитарная гиперсоциализация» отражает форму и направление контроля за поведением ребенка. При высоком балле по этой шкале в родительском отношении отчетливо просматривается авторитаризм. Родитель требует от ребенка безоговорочного послушания и дисциплины. Он старается навязать ребенку во всем свою волю, не в состоянии встать на его точку зрения. За проявления своеволия ребенка сурово наказывают. Родитель пристально следит за социальными достижениями ребенка, его индивидуальными особенностями, привычками, мыслями, чувствами.

Шкала 5 «Маленький неудачник» отражает особенности восприятия и понимания ребенка родителем. При высоких значениях по этой шкале в родительском отношении проявляется стремление инфантилизировать ребенка, приписать ему личную и социальную несостоятельность. Родитель видит ребенка более младшим по сравнению с реальным возрастом. Интересы, увлечения, мысли и чувства ребенка кажутся родителю детскими, несерьезными. Ребенок представляется неприспособленным, неуспешным, открытым для дурных влияний. Родитель не доверяет своему ребенку, досадует на его неуспешность и неумелость. В связи с этим родитель старается оградить ребенка от трудностей жизни и строго контролировать его действия.

Первая эмпирическая гипотеза о различиях в распознавании интенций, направленных на себя/партнера/ситуацию в группах родителей с разной выраженностью того или иного стереотипа родительского поведения, не подтвердилась. Для проверки этой гипотезы использовался критерий Манна–Уитни. Проведенный анализ

не выявил статистически значимых различий в уровне распознавания истинных интенций, направленных на себя, на партнера и на ситуацию, у родителей с высокой и с низкой выраженностью разных стереотипов родительского поведения.

Исходно мы предполагали, что различия проявятся в группах родителей с высокой и низкой выраженностью наиболее социально желательного кооперативного типа поведения. Родители с высокой кооперативностью очень внимательны к речи детей и должны бы лучше понимать интенциональный подтекст. К сожалению, по шкале «кооперативность» у всех родителей были высокие оценки, поэтому данные не были вариативными. Мы рассчитывали получить различия по другим группам родителей. Однако различия в уровне распознавания истинных интенций на себя, на партнера и на ситуацию у родителей с высокой и низкой выраженностью других типов родительского поведения не были выявлены.

Для проверки второй эмпирической гипотезы о связи между выраженностью того или иного типа поведения и уровнем распознавания истинных и ложных интенций использовался критерий Спирмена. Гипотеза подтвердилась только для одного случая: родители с высокой выраженностью симбиотического типа поведения менее точны в распознавании интенций. Для двух случаев была выявлена тенденция связи (таблица 17).

Шкала «Симбиоз» отражает межличностную дистанцию в общении с ребенком. При высоких баллах по этой шкале можно считать, что родитель стремится к симбиотическим отношениям с ребенком, т. е. ощущает себя с ним единым целым. Чем выше выражен симбиотический тип поведения, тем выше уровень баллов по ложным интенциям. Значение коэффициента корреляции по Спирмену равно 0,33 на уровне $p=0,040$. Другими словами, эти родители плохо распознают ложные интенции, склонны выше оценивать уровень их истинности. Родители могут приписать детям интенции, не присущие им в конкретном диалоге.

Различия в уровне распознавания «ложных» интенций в группах высоко- и низковыраженного типа родительского поведения по шкале «Принятие–отвержение» не были выявлены. («Ложными» являются не имеющие связи с текстом диалогов интенции, добавленные дополнительно при составлении вопросов для их оценки родителями. Напротив, условно «истинными» считались те интенции, которые были присущи тексту согласно экспертам.) Однако прослеживается тенденция: принимающие своего ребен-

ка родители в соответствии со шкалой «Принятие–отвержение» Варга–Столина склонны завышать выраженность ложных интенций, т. е. менее точны в их оценке, распознают их хуже (критерий Спирмена $r=0,28$, $p=0,0806$). Аналогична ситуация в случае с выраженностью авторитарности (критерий Спирмена $r=0,32$, $p=0,0536$) (таблица 17). Родители с высокой степенью авторитарности, отвержения и симбиоза показывают низкий уровень понимания детской речи, выражающийся в приписывании «ложных» интенций.

В уровне распознавания ложных интенций в группах с высоко- и низковыраженным типом родительского поведения по шкале «Маленький неудачник» значимые различия не выявлены.

Для проверки третьей эмпирической гипотезы о связи между уровнем распознавания интенций родителями и полом и возрастом их ребенка использовался критерий Манна–Уитни. Гипотеза не подтвердилась (таблица 18). Уровень распознавания родителями истинных интенций вне связи с их направленностью не различается в двух группах родителей, имеющих мальчика или же девочку. Однако прослеживается следующая тенденция: родители мальчиков лучше идентифицируют ложные интенции ($p<0,1$). Это положение требует проверки на большем объеме материала с включением большего количества ложных интенций.

Таблица 17

Значение коэффициента корреляции между уровнем распознавания родителями «истинных» и «ложных» интенций детей и выраженностью того или иного родительского поведения по опроснику Варга–Столина (r Спирмена)

Тип поведения	«Истинные» интенции	«Ложные» интенции
Принятие–отвержение	0,118732	0,287006 ($p=0,080622$)
Кооперация	-0,168106	0,010389 ($p>0,1$)
Симбиоз	0,016219	0,333661 ($p=0,040638$)
Авторитарная гиперсоциализация	-0,004866	0,315553 ($p=0,053626$)
Маленький неудачник	0,202633	0,119106 ($p>0,01$)

Примечание: Значимые коэффициенты указаны полужирным курсивом, тенденции – курсивом.

Таблица 18

Достоверность различий в распознавании интенций родителями мальчиков и девочек (критерий Манна–Уитни)

Тип интенций	«Истинные»	«Ложные»	«На себя»	«На партнера»	«На ситуацию»
Уровень достоверности различий в двух группах родителей, р	0,144801	<i>0,078426</i>	0,190671	0,271135	0,803935

Примечание: Курсивом выделена статистическая тенденция.

Между возрастом ребенка и уровнем распознавания интенций родителями различия не были выявлены. Для проверки последней эмпирической гипотезы о связи между возрастом родителей и уровнем распознавания ими детских интенций использовался критерий Спирмена (таблица 19).

По результатам анализа можно говорить о возможности обратной связи между возрастом родителей и уровнем распознавания «истинных» интенций, направленных в речи ребенка на самого себя. Чем моложе родитель, тем лучше он распознают такие интенции. Связь, однако, имеет характер тенденции, а не высокой статистической достоверности, т. е. может служить основанием для дальнейшей проверки на большем объеме материала.

Выводы

В проведенном исследовании представлен опыт изучения взаимопонимания собеседников в детских диалогах и особенностей понимания интенционального подтекста детских диалогов родителями.

Выявлены случаи искаженного и неверного понимания детьми интенций. Охарактеризованы особенности понимания диалогических интенций детьми разного возраста. Показано, что само явление непонимания интенций детьми может иметь разные основания. Оно может быть обусловлено объективными факторами и возникающими помехами, но бывает связано и с «некооперативными» установками собеседников.

Обнаружены следующие особенности понимания интенционального подтекста детских диалогов родителями. Распознавание родителями истинных детских интенций, направленных на себя, на партнера и на ситуацию, не связано с выраженностью стереотипов родительского поведения. Родители с высокой выраженностью

Таблица 19

Значение коэффициента корреляции между возрастом родителей и уровнем распознавания разнонаправленных (на себя/на партнера/на ситуацию) и истинных/ложных интенций (r Спирмена).

Тип интенций	«Истинные»	«Ложные»	«На себя»	«На партнера»	«На ситуацию»
r , значение коэффициента корреляции	0,282759 ($p=0,085411$)	0,066143 ($p>0,1$)	0,266278 ($p>0,1$)	0,212529 ($p>0,1$)	0,043158 ($p>0,1$)

Примечание: Курсивом выделена статистическая тенденция.

симбиотического типа родительского поведения хуже, чем родители с более низким уровнем симбиотического поведения, распознают ложные интенции. Кроме того, прослеживаются следующие тенденции, требующие проверки. Во-первых, родители мальчиков в отличие от родителей девочек лучше идентифицируют ложные интенции. Во-вторых, отвергающие детей родители (шкала принятия–отвержения) склонны завышать выраженность ложных интенций. Родители с более высокой степенью авторитарности, отвержения и симбиоза показывают более низкий уровень понимания детской речи, что выражается в приписывании «ложных» интенций и свидетельствует о сниженном контакте такого родителя с детьми.

И наконец, чем старше родители, тем они менее точны в оценке интенций, которые направлены ребенком на себя.

Перспективы дальнейших исследований

Для уяснения сложной обусловленности понимания интенционального подтекста детского дискурса перспективным представляется расширение круга изучаемых интенциональных, интерактивных и риторических характеристик детского общения. При исследовании понимания родителями детских интенций немаловажным видится включение в совокупный параметр оценки степени уверенности родителей в своих ответах.

ЛИТЕРАТУРА

- Алексеев К. И.* Метафора как объект исследования в философии и психологии // Вопросы психологии. 1996. № 2. С. 73–85.
- Алексеев К. И.* Методы речевого воздействия в дискурсе нетрадиционных религиозных организаций // Психологическое воздействие: Механизмы, стратегии, возможности противодействия / Под ред. А. Л. Журавлева, Н. Д. Павловой. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2012. С. 266–284.
- Алмаев Н. А.* Интенциональные структуры естественного языка: экспериментальное исследование // Психологический журнал. 1998. Т. 19. № 5. С. 71–80.
- Алмаев Н. А.* Элементы психологической теории значения. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2006.
- Ананьев Б. Г.* Человек как предмет познания. СПб.: Питер, 2001.
- Андреева Г. М.* Социальная психология. М.: Объект-пресс, 1999.
- Андреева Г. М., Яноушек Я.* Взаимосвязь общения и деятельности // Общение и оптимизация совместной деятельности / Под ред. Г. М. Андреевой, Я. Яноушека. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1987. С. 3–11.
- Аннотированный указатель трудов сотрудников Института психологии Российской академии наук (1971–2006). Вып. 1 / Отв. ред. А. Л. Журавлев, В. А. Кольцова, Т. И. Артемьева. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2007.
- Анцупов А. Я., Шипилов А. И.* Конфликтология: Учебник для вузов. М.: Юнити, 1999.
- Арутюнова Н. Д.* Дискурс // Языкознание. Большой энциклопедический словарь. М.: Большая российская энциклопедия, 1998. С. 136–137.
- Арутюнова Н. Д., Падучева Е. В.* Истоки, проблемы и категории прагматики // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 16. Лингвис-

- тическая прагматика / Под общ. ред. Е. В. Падучевой. М.: Прогресс, 1985. С. 3–42.
- Барабанщиков В. А., Журавлев А. Л., Кольцова В. А.* Системное исследование психического в концепции Б. Ф. Ломова // Б. Ф. Ломов. Психическая регуляция деятельности: Избранные труды. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2006. С. 5–28.
- Баранов А. Н., Крейдлин Г. Е.* Иллокутивное вынуждение в структуре диалога // Вопросы языкознания. 1992. № 2. С. 84–100.
- Балаян А. Р.* Основные коммуникативные характеристики диалога: Автореф. дис. ... канд. филол. наук. М., 1971.
- Бахтин М. М.* Проблема речевых жанров // М. М. Бахтин. Собр. соч. В 6 т. М.: Русские словари, 1996. Т. 5: Работы 1940–1960 гг. С. 159–206.
- Бейтсон Г.* Экология разума. М.: Смысл, 2000.
- Белова С. С.* Интенциональные явления на раннем этапе развития речи // Язык. Сознание. Культура / Под ред. Н. В. Уфимцевой, Т. Н. Ушаковой. М.–Калуга: Эйдос, 2005. С. 99–109.
- Блакар Р. М.* Язык как инструмент социальной власти // Язык и моделирование социального взаимодействия / Общ. ред. В. В. Петрова; сост. В. М. Сергеева, П. Б. Паршина. М.: Прогресс, 1987. С. 88–125.
- Блауберг И. В., Юдин Э. Г.* Становление и сущность системного подхода. М.: Наука, 1973.
- Бодалев А. А.* Восприятие и понимание человека человеком. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1982.
- Борисова И. Н.* Русский разговорный диалог: структура и динамика. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. ун-та, 2001.
- Васильева И. И.* О значении идей М. М. Бахтина о диалоге и диалогических отношениях для психологии общения // Психологические исследования общения / Под ред. Б. Ф. Ломова, А. В. Беляевой, В. Н. Носуленко. М.: Наука, 1985. С. 81–93.
- Вахин А. А., Журавлев А. Л.* Особенности исследования динамики социальной напряженности по материалам СМИ // Знание. Понимание. Умение. 2004. № 1. С. 101–108.
- Вацлавик П., Бивин Д., Джексон Д.* Психология межличностных коммуникаций. СПб.: Речь, 2000.
- Вежибicka А.* Речевые акты // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 16. Лингвистическая прагматика / Под общ. ред. Е. В. Падучевой. М.: Прогресс, 1985. С. 251–276.
- Винокур Т. Г.* Говорящий и слушающий. Варианты речевого поведения. М.: Наука, 1993.

- Воронин А. Н. Интеллект и креативность в совместной деятельности: Дис. ... докт. психол. наук. М.: Институт психологии РАН, 2004.
- Воронин А. Н. Интеллектуальная деятельность: проявление интеллекта и креативности в реальном взаимодействии // Психология. Журнал Высшей школы экономики. 2006. Т. 3. №3. С. 35–58.
- Воронин А. Н., Горюнова Н. Б. Специфика научного дискурса в исследованиях по проблеме способностей // Ситуационная и личностная детерминация дискурса / Под ред. Н. Д. Павловой, И. А. Зачесовой. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2007. С. 77–95.
- Воронин А. Н., Кочкина О. М. Дискурсивные и лингвистические способности в структуре интеллекта человека // Психология. Журнал Высшей школы экономики. 2008. Т. 5. №2. С. 124–132.
- Воронин А. Н., Трифонова И. Г. Соотношение сходства/различия личностных особенностей учителя и ученика с креативностью учащихся // Психологический журнал. Т. 24. №6. 2003. С. 77–85.
- Выготский Л. С. Психология развития человека. М.: Смысл–Эксмо, 2005.
- Гвоздев А. Н. Вопросы изучения детской речи. М.: Изд-во АПН РСФСР, 1961.
- Глоточкин А. Д., Журавлев А. Л., Кольцова В. А. Жизнь и научное творчество К. К. Платонова (к 100-летию со дня рождения) // Психологический журнал. 2006. Т. 27. №3. С. 117–126.
- Горелов И. Н., Седов К. Ф. Основы психолингвистики. М.: Флинта, 2004.
- Гребенщикова Т. А. Интенциональная организация семейного дискурса: Дис. ... канд. психол. наук. М.: Институт психологии РАН, 2012.
- Гребенщикова Т. А., Зачесова И. А. Реализация отношений доминирования-подчинения между членами семьи в повседневном дискурсе // Экспериментальная психология. 2011. Т. 4. №4. С. 75–87.
- Гребенщикова Т. А., Зачесова И. А. Дискурсивное воздействие в семейном межличностном взаимодействии // Психологическое воздействие: механизмы, стратегии, возможности противодействия / Под ред. А. Л. Журавлева, Н. Д. Павловой. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2012а. С. 323–353.
- Гребенщикова Т. А., Зачесова И. А. Интенциональный аспект взаимодействия в семейном диалоге // Вопросы психолингвистики. 2012б. № 16. С. 106–114.
- Григорьева А. А. Приемы речевого воздействия и интенциональные структуры разных видов телевизионного дискурса // Ситуационная и личностная детерминация дискурса / Под ред. Н. Д. Пав-

- ловой, И. А. Зачесовой. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2007. С. 205–224.
- Григорьева А. А.* Интенциональные основания психологического воздействия в дискурсе: Автореф. дис. ... канд. психол. наук. М.: Институт психологии РАН, 2012.
- Гришина Н. В.* Психология конфликта. СПб.: Питер, 2002.
- Дейк ван Т. А.* Язык. Познание. Коммуникация. М.: Прогресс, 1989.
- Дейк ван Т. А., Кинч В.* Стратегии понимания связного текста // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 23. Когнитивные аспекты языка / Под общ. ред. В. В. Петрова, В. И. Герасимова. М.: Прогресс, 1988. С. 153–211.
- Дементьев В. В.* Теория речевых жанров. М.: Изд-во ЛКИ, 2010.
- Дискурс в современном мире. Психологические исследования /* Под ред. Н. Д. Павловой, И. А. Зачесовой. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2011.
- Доценко Е. Л.* Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1997.
- Дружинин В. Н.* Психология семьи. Екатеринбург: Деловая книга, 2000.
- Дружинин В. Н.* Психология способностей: Избранные труды / Отв. ред. А. Л. Журавлев, М. А. Холодная, В. Д. Шадриков. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2007.
- Егидес А. П.* Психология конфликтов в деловом общении (концепции и технологии): Автореф. дис. ... докт. психол. наук. М., 2004.
- Ефремова Т. Ф.* Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный. М.: Русский язык, 2000.
- Журавлев А. Л.* Актуальные проблемы социально ориентированных отраслей психологии. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2011.
- Журавлев А. Л. А. В. Брушлинский: ученый, организатор, человек //* Психологический журнал. 2014. Т. 35. № 2. С. 141–144.
- Журавлев А. Л., Галкина Т. В.* Основные вехи жизненного пути и научного творчества Я. А. Пономарева // Я. А. Пономарев. Психика и интуиция. Неопубликованные материалы, стихи, рисунки и фотографии / Ред.-сост. А. Л. Журавлев, Т. В. Галкина. М.: ООО «ТИД „Арис“», 2010. С. 6–54.
- Журавлев А. Л., Кольцова В. А.* К 40-летию ИП РАН и 85-летию со дня рождения Б. Ф. Ломова // Психологический журнал. 2012б. Т. 33. № 1. С. 4–6.
- Залевская А. А.* Слово в лексиконе человека: Психолингвистическое исследование. Воронеж: ВГУ, 1990.

- Занадворова А. В.* Функционирование русского языка в малых социальных группах: Автореф. дис. ... канд. филол. наук. М., 2001.
- Зачесова И. А.* Интенциональные особенности речи в непринужденном общении // Психологические исследования дискурса / Отв. ред. Н. Д. Павлова. М.: Пер Сэ, 2002. С. 141–150.
- Зачесова И. А.* Возрастные особенности ведения разговоров детьми // Проблемы психологии дискурса / Отв. ред. Н. Д. Павлова, И. А. Зачесова. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2005. С. 113–134.
- Зачесова И. А.* Особенности взаимопонимания в семейном диалоге // Общение и познание / Под ред. В. А. Барабанщикова, Е. С. Самойленко. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2007а. С. 386–403.
- Зачесова И. А.* Взаимопонимание и взаимоотношения собеседников в семейном диалоге // Гуманитарный вестник Переяслав-Хмельницкого государственного педагогического университета им. Григория Сковороды. Украина, Переяслав-Хмельницкий, 2007б. С. 149–153.
- 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-во «Институт психологии РАН», 2007. С. 162–184.
- Зачесова И. А., Гребенщикова Т. А.* Варианты дискурсивного воздействия в повседневном семейном диалоге // Гуманитарный вестник Переяслав-Хмельницкого государственного педагогического университета им. Григория Сковороды «Психолингвистика». Украина, Переяслав-Хмельницкий. 2011. № 8. С. 15–22.
- Зачесова И. А., Гребенщикова Т. А.* Выражение интенций в детских диалогах и их распознавание детьми и родителями // Гуманитарный вестник Переяслав-Хмельницкого государственного педагогического университета им. Григория Сковороды «Психолингвистика». Украина, Переяслав-Хмельницкий. 2012. № 11. С. 29–37.
- Зачесова И. А., Павлова Н. Д.* Подход к оценке содержательности текста // Психологические и психофизиологические исследования речи / Под общ. ред. Т. Н. Ушаковой. М.: Наука, 1985. С. 82–94.
- Звягинцева В. В.* К вопросу об определении границ семейного дискурса в свете лингвопрагматической теории // Теория языка и межкультурная коммуникация: Межвузовский сборник научных трудов / Под. ред. Т. Ю. Сазоновой. № 1 (7). Курск: КГУ, 2009. URL: <http://tl-ic.kursksu.ru/pdf/007-11.pdf> (дата обращения: 07.11.2011).
- Звягинцева В. В.* Обращение в семейном дискурсе: Автореф. дис. ... канд. филол. наук. Курск, 2011.

- Земская Е. А., Китайгородская М. В., Ширяев Е. Н.* Русская разговорная речь: Общие вопросы. Словообразование. Синтаксис. М.: Наука, 1981.
- Зимняя И. А.* Лингвопсихология речевой деятельности. М.–Воронеж: Модэк, 2001.
- Знаков В. В.* Психология понимания. Проблемы и перспективы. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2005.
- Иссерс О. С.* Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. М.: Изд-во ЛКИ, 2008.
- Казаринова Н. В.* Межличностное общение как предмет научного познания // В. Н. Куницына, Н. В. Казаринова, В. М. Погольша. Межличностное общение. Учебник для вузов. СПб.: Питер, 2001. С. 3–15.
- Кара-Мурза С. Г.* Манипуляция сознанием. М.: Алгоритм, 2004.
- Карасик В. И.* Языковой круг: личность, концепты, дискурс. Волгоград: Перемена, 2002.
- Караулов Ю. Н.* Русская языковая личность и задачи ее изучения // Язык и личность / Отв. ред. Д. Н. Шмелев. М.: Наука, 1989. С. 3–8.
- Кастлер Л.* Негативная и позитивная вежливость: различные стратегии речевого взаимодействия // Агрессия в языке и речи / Под ред. И. А. Шаронова. М.: Изд-во РГГУ, 2004. С. 9–17.
- Кашкин В. Б.* Маркеры своего и чужого в межкультурном диалоге // Взаимопонимание в диалоге культур: условия успешности / Ред. Л. И. Гришаева, М. К. Попова. Ч. 2. Воронеж: ВГУ, 2004. С. 49–62.
- Кибрик А. А.* Анализ дискурса в когнитивной перспективе. Научный доклад: Автореф. дис. в виде научн. докл. ... докт. психол. наук. М., 2003.
- Кирилина А. В.* Гендерные исследования в лингвистических дисциплинах // Гендер и язык / Под ред. А. В. Кирилиной. М.: Языки славянской культуры, 2005. С. 7–34.
- Кириллова Е. И.* Интент-анализ психотерапевтической речи: Автореф. дис. ... канд. психол. наук. М., 2010.
- Китайгородская М. В., Розанова Н. Н.* Современная политическая коммуникация // Современный русский язык: социальная и функциональная дифференциация / Отв. ред. Л. П. Крысин. М.: Языки славянской культуры, 2003. С. 151–241.
- Китайгородская М. В., Розанова Н. Н.* Речь москвичей. Коммуникативно-культурологический аспект. М.: Научный мир, 2005.
- К. К. Платонов* – выдающийся отечественный психолог XX века: материалы юбилейной научной конференции, посвященной 100-летию со дня рождения К. К. Платонова (22 июня 2006 г.) /

- Отв. ред. А. Л. Журавлев, В. А. Кольцова, Т. И. Артемьева. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2007.
- Князев В. Н. Психологические особенности понимания личности значимого другого как субъекта общения: Автореф. дис. ... канд. психол. наук. М., 1981.
- Ковалев Г. А. Три парадигмы в психологии – три стратегии психологического воздействия // Вопросы психологии. 1987. № 3. С. 41–49.
- Кольцова В. А. Разработка проблемы общения в научной школе Б. Ф. Ломова // Познание в деятельности и общении / Под ред. В. А. Барабанщикова, В. Н. Носуленко, Е. С. Самойленко. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2011. С. 425–430.
- Кольцова В. А., Журавлев А. Л. Введение: Уникальность научного подхода Б. Г. Ананьева // Методология комплексного человекознания и современная психология / Отв. ред. А. Л. Журавлев, В. А. Кольцова. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2008. С. 9–13.
- Кольцова В. А., Журавлев А. Л. Борис Федорович Ломов – Ученый, Руководитель, Человек (к 85-летию со дня рождения) // Развитие психологии в системе комплексного человекознания: Материалы Всероссийской научной конференции, посвященной 40-летию Института психологии РАН и 85-летию его основателя Б. Ф. Ломова. Часть 1 / Отв. ред. А. Л. Журавлев, В. А. Кольцова. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2012а. С. 11–15.
- Кольцова В. А., Журавлев А. Л. 40-летие создания Института психологии РАН и 85-летие со дня рождения его основателя Б. Ф. Ломова: итоги пройденного пути и перспективы развития // Развитие психологии в системе комплексного человекознания: Материалы Всероссийской научной конференции, посвященной 40-летию Института психологии РАН и 85-летию его основателя Б. Ф. Ломова: Часть 2 / Отв. ред. А. Л. Журавлев, В. А. Кольцова. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2012б. С. 15–19.
- Кошкарлова Н. Н. Конфликтный дискурс: психологические и лингвистические аспекты. Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2008.
- Красных В. В. Этнолингвистика и лингвокультурология. М.: Гнозис, 2002.
- Кроник А. А., Кроник Е. А. В главных ролях: Вы, Мы, Он, Ты, Я: Психология значимых отношений. М.: Мысль, 1989.
- Кубрак Т. А. Самопрезентация субъекта. Состояние проблемы и дискурсивный подход к изучению // Проблемы психологии дискурса / Отв. ред. Н. Д. Павлова, И. А. Зачесова. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2005. С. 180–192.

- Кубрак Т. А. Интенция самопрезентации субъекта в различных видах дискурса // Ситуационная и личностная детерминация дискурса / Под ред. Н. Д. Павловой, И. А. Зачесовой. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2007. С. 185–204.
- Кубрак Т. А. Интенция самопрезентации субъекта в вербальной коммуникации: Автореф. дис. ... канд. психол. наук. М.: Институт психологии РАН, 2009.
- Кубрак Т. А. Специфика психологического воздействия кинодискурса // Психологическое воздействие: механизмы, стратегии, возможности противодействия / Под ред. А. Л. Журавлева, Н. Д. Павловой. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2012. С. 202–222.
- Кучинский Г. М. Психология внутреннего диалога: Автореф. дис. ... докт. психол. наук. М., 1991.
- Кучинский Г. М. Диалог и мышление. Минск: Изд-во БГУ им. В. И. Ленина, 1983.
- Латынов В. В. Дискурс и психологическое самочувствие личности // Дискурс в современном мире. Психологические исследования / Под ред. Н. Д. Павловой, И. А. Зачесовой. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2011. С. 194–204.
- Латынов В. В. Интегральные эффекты психологического воздействия дискурса // Познание в деятельности и общении / Под ред. В. А. Барабанщикова, В. Н. Носуленко, Е. С. Самойленко. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2011. С. 425–430.
- Латынов В. В. Коммуникативное воздействие: принципы, закономерности, эффекты // Психологический журнал. 2012а. № 5. С. 16–27.
- Латынов В. В. Речевые формы апологизации неэтичного поведения // Вопросы психолингвистики. 2012б. № 16. С. 144–149.
- Латынов В. В. Психология коммуникативного воздействия. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2013.
- Леонтьев А. А. Основы психолингвистики: Учеб. пособие. М.: Смысл, 2003.
- Лисина М. И. Формирование личности ребенка в общении. СПб.: Питер, 2009.
- Личность и бытие: субъектный подход: Материалы научной конференции, посвященной 75-летию со дня рождения члена-корреспондента РАН А. В. Брушлинского, 15–16 октября 2008 г. / Отв. ред. А. Л. Журавлев, В. В. Знаков, З. И. Рябикина. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2008.

- Ломов Б. Ф.* Общение как проблема общей психологии // Методологические проблемы социальной психологии / Под ред. Е. В. Шороховой. М.: Наука, 1975. С. 124–135.
- Ломов Б. Ф.* Категории общения и деятельности в психологии // Вопросы философии. 1979. № 8. С. 34–47.
- Ломов Б. Ф.* Методологические и теоретические проблемы психологии. М.: Наука, 1984.
- Ломов Б. Ф., Журавлев А. Л.* Психология и управление. М.: Знание, 1978.
- Ляксо Е. Е.* Развитие речи: от первых звуков до сложных фраз. СПб.: Речь, 2010.
- Макаров М. Л.* Основы теории дискурса. М.: Гнозис, 2003.
- Методология комплексного человекознания и современная психология / Отв. ред. А. Л. Журавлев, В. А. Кольцова. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2008.
- Мясищев В. Н.* Психология отношений. М.: МПСИ, 2005.
- Наследов А. Д.* Математические методы психологического исследования: анализ и интерпретация данных. СПб.: Речь, 2006.
- Николаева Е. И.* Психология семьи. М.–СПб.–Киев–Минск: Питер, 2013.
- Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 17. Теория речевых актов / Общ. ред. Б. Ю. Городецкого. М.: Прогресс, 1986.
- Обозов Н. Н.* Психология конфликта. СПб.: Облик, 2001.
- Ожегов С. И., Шведова Н. Ю.* Толковый словарь русского языка. М.: Азбуковник, 1999.
- Оптимизация речевого воздействия / Под ред. Р. Г. Котова. М.: Наука, 1990.
- Остин Дж. Л.* Слово как действие // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 17. Теория речевых актов / Общ. ред. Б. Ю. Городецкого. М.: Прогресс, 1986. С. 22–129.
- Павлова Н. Д.* Современный диалог-анализ. Обзор зарубежных исследований // Иностранная психология. 1996. № 6. С. 62–68.
- Павлова Н. Д.* Коммуникативная функция речи: интенциональная и интерактивная составляющие: Автореф. дис. ... докт. психол. наук. М.: Институт психологии РАН, 2000.
- Павлова Н. Д.* Коммуникативная парадигма в психологии речи и психолингвистике // Психологические исследования дискурса / Отв. ред. Н. Д. Павлова. М.: Пер Сэ, 2002а. С. 7–17.
- Павлова Н. Д.* Предвыборные интенции в речи политиков // Психологические исследования дискурса / Отв. ред. Н. Д. Павлова. М.: Пер Сэ, 2002б. С. 78–96.

- Павлова Н. Д. Психология дискурса // Психология XXI века / Под ред. В. Н. Дружинина. М.: Пер Сэ, 2003а. С. 396–414.
- Павлова Н. Д. Интент-анализ дискурса // Коммуникативные исследования / Под ред. И. А. Стернина. Воронеж-Ярославль: Истоки, 2003б. С. 19–24.
- Павлова Н. Д. Интерактивный аспект дискурса: подходы к исследованию // Психологический журнал. 2005. Т. 26. №4. С. 66–76.
- Павлова Н. Д. Новые направления исследований в психологии речи и психолингвистике // Психологический журнал. 2007. Т. 28. №2. С. 19–30.
- Павлова Н. Д., Алмаев Н. А., Зачесова И. А., Латынов В. В., Шустова Л. А. Интент-анализ вербальной коммуникации // Проблемы психологии дискурса / Отв. ред. Н. Д. Павлова, И. А. Зачесова. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2005. С. 28–42.
- Павлова Н. Д., Журавлев А. Л. К междисциплинарной проблематике дискурса (Вместо предисловия) // Ситуационная и личностная детерминация дискурса / Под ред. Н. Д. Павловой, И. А. Зачесовой. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2007. С. 6–11.
- Павлова Н. Д., Зачесова И. А. Отражение в речи особенностей взаимодействия партнеров общения // Вопросы психологии. 1990. №1. С. 136–140.
- Павлова Н. Д., Пескова Е. А. Понимание интенционального подтекста речи адресатом // Экспериментальная психология. 2012. Т. 5. №2. С. 74–82.
- Парадигмы в психологии: науковедческий анализ / Отв. ред. А. Л. Журавлев, Т. В. Корнилова, А. В. Юревич. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2012.
- Паршин П. Б., Сергеев В. М. Язык и моделирование социального взаимодействия. М.: Прогресс, 1987.
- Пескова Е. А. Интенции политиков в предвыборном дискурсе и их понимание «наивной» аудиторией и специалистами // Ситуационная и личностная детерминация дискурса / Под ред. Н. Д. Павловой, И. А. Зачесовой. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2007. С. 225–242.
- Петровский А. В., Петровский В. А. Индивид и его потребность быть личностью // Вопросы философии. 1982. №3. С. 44–53.
- Плавинский С. Л. Биостатистика. Планирование, обработка и представление результатов биомедицинских исследований при помощи системы SAS. СПб.: СПб. МАПО, 2005.

- Поддубный С. Е.* Графическая методика исследования взаимоотношений в малой группе («Гравюра») // Современная психология: состояние и перспективы исследований. Часть 5 / Отв. ред. А. Л. Журавлев. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2002. С. 251–270.
- Поршнева Б. Ф.* Контрсуггестия и история (Элементарное социально-психологическое явление и его трансформация в развитии человечества) // История и психология / Под ред. Б. Ф. Поршнева, Л. И. Анциферовой. М.: Мысль, 1971. С. 7–35.
- Почепцов Г. Г.* Теория коммуникации. М.: Ваклер, 2001.
- Проблемы психологии дискурса / Под ред. Н. Д. Павловой, И. А. Зачесовой. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2005.
- Прогресс психологии: критерии и признаки / Под ред. А. Л. Журавлева, Т. Д. Марцинковской, А. В. Юревича. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2009.
- Психолингвистические проблемы семантики. М.: Наука, 1983.
- Психологические исследования общения / Под ред. Б. Ф. Ломова, А. В. Беляевой, В. Н. Носуленко. М.: Наука, 1985.
- Психологические тексты / Под ред. А. А. Карелина. М.: Владос, 2005. Т. 2.
- Психологическое воздействие: механизмы, стратегии, возможности противодействия / Под ред. А. Л. Журавлева, Н. Д. Павловой. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2012.
- Психология адаптации и социальная среда: современные подходы, проблемы, перспективы / Отв. ред. Л. Г. Дикая, А. Л. Журавлев. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2007.
- Психология XXI века: Учебник для вузов / Под ред. В. Н. Дружинина. М.: Пер Сэ, 2003.
- Психология: современные направления междисциплинарных исследований: Материалы научной конференции, посвященной памяти члена-корреспондента РАН А. В. Брушлинского, 8 октября 2002 г. / Отв. ред. А. Л. Журавлев, Н. В. Тарабрина. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2003.
- Психология человека в современном мире. Том 1. Комплексный и системный подходы в исследованиях психологии человека. Личность как субъект жизненного пути: Материалы Всероссийской юбилейной научной конференции, посвященной 120-летию со дня рождения С. Л. Рубинштейна, 15–16 октября 2009 г. / Отв. ред. А. Л. Журавлев, В. А. Барабанщиков, М. И. Воловикова. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2009а.

- Психология человека в современном мире. Том 2. Проблема сознания в трудах С. Л. Рубинштейна, Д. Н. Узнадзе, Л. С. Выготского. Проблема деятельности в отечественной психологии. Исследование мышления и познавательных процессов. Творчество, способности, одаренность: Материалы Всероссийской юбилейной научной конференции, посвященной 120-летию со дня рождения С. Л. Рубинштейна, 15–16 октября 2009 г. / Отв. ред. А. Л. Журавлев, И. А. Джидарьян, В. А. Барабанщиков, В. В. Селиванов, Д. В. Ушаков. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2009б.
- Радзиховский Л. А.* Проблема общения в работах Выготского // Психологические исследования общения / Под ред. Б. Ф. Ломова, А. В. Беляевой, В. Н. Носуленко. М.: Наука, 1985. С. 49–67.
- Развитие психологии в системе комплексного человекознания: Материалы Всероссийской научной конференции, посвященной 40-летию Института психологии РАН и 85-летию его основателя Б. Ф. Ломова: Часть 1 / Отв. ред. А. Л. Журавлев, В. А. Кольцова. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2012а.
- Развитие психологии в системе комплексного человекознания: Материалы Всероссийской научной конференции, посвященной 40-летию Института психологии РАН и 85-летию его основателя Б. Ф. Ломова: Часть 2 / Отв. ред. А. Л. Журавлев, В. А. Кольцова. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2012б.
- Рубинштейн С. Л.* Основы общей психологии. СПб.: Питер, 2000.
- Русская разговорная речь: тексты / Под ред. Е. А. Земской, Л. А. Капаназе. М.: Наука, 1978.
- Седов К. Ф.* Внутрижанровые стратегии речевого поведения: «ссора», «комплимент», «колкость» // Жанры речи. Вып. 1. Саратов: Колледж, 1997.
- Серль Дж. Р.* Что такое речевой акт? // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 17. Теория речевых актов / Общ. ред. Б. Ю. Городецкого. М.: Прогресс, 1986. С. 151–169.
- Сидоренко Е. В.* Методы математической обработки в психологии. М.: Речь, 2003.
- Ситуационная и личностная детерминация дискурса / Под ред. Н. Д. Павловой, И. А. Зачесовой. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2007.
- Скобликова В. Ю.* Стратегии и тактики коммуникативного саботажа: Автореф. дис. ... канд. филол. наук. Курск, 2009.
- Современная психология: состояние и перспективы: Тезисы докладов на юбилейной научной конференции ИП РАН, 28–29 января

- 2002 года. Том 1 / Отв. ред. А. В. Брушлинский, А. Л. Журавлев. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2002а.
- Современная психология: состояние и перспективы: Тезисы докладов на юбилейной научной конференции ИП РАН, 28–29 января 2002 года. Том 2 / Отв. ред. А. В. Брушлинский, А. Л. Журавлев. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2002б.
- Современные модели психологии речи и психолингвистики: Сборник научных трудов / Отв. ред. Т. Н. Ушакова, Н. Д. Павлова, В. А. Цепцов. М.: Институт психологии АН СССР, 1990.
- Современный русский язык: социальная и функциональная дифференциация / Отв. ред. Л. П. Крысин. М.: Языки славянской культуры, 2003.
- Соснин В. А., Журавлев А. Л., Красников М. А. Социальная психология: Учебное пособие для студентов вузов. М.: Форум–Инфра-М, 2008.
- Социальная психология: Учебное пособие для вузов / Отв. ред. А. Л. Журавлев. М.: Пер Сэ, 2002.
- Степанов В. Н. Провокативный дискурс массовой коммуникации // Проблемы психологии дискурса / Под ред. Н. Д. Павловой, И. А. Зачесовой. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2005. С. 43–61.
- Стернин И. А. Введение в речевое воздействие. Воронеж: Кварта, 2001.
- Стернин И. А. Практическая риторика. М.: Академия, 2008.
- Субъектный подход в психологии / Под ред. А. Л. Журавлева, В. В. Знакова, З. И. Рябикиной, Е. А. Сергиенко. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2009.
- Таннен Д. Ты просто меня не понимаешь: женщины и мужчины в диалоге // Гендер и язык / Под ред. А. В. Кирилиной. М.: Языки славянской культуры, 2005. С. 235–510.
- Тенденции развития современной психологической науки: тезисы юбилейной научной конференции, 31 января–1 февраля 2007 г. Часть 1 / Отв. ред. А. Л. Журавлев, В. А. Кольцова. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2007а.
- Тенденции развития современной психологической науки: тезисы юбилейной научной конференции, 31 января–1 февраля 2007 г. Часть 2 / Отв. ред. А. Л. Журавлев, В. А. Кольцова. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2007б.
- Теоретические и прикладные исследования психологии речи / Отв. ред. Т. Н. Ушакова, Н. Д. Павлова, И. А. Зачесова. М.: Институт психологии АН СССР, 1988.

- Теория и методология психологии: Постнеклассическая перспектива / Отв. ред. А. Л. Журавлев, А. В. Юревич. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2007.
- Тихомиров О. К. Проблемы психологии общения и мышления // Вопросы психологии. 1984. № 2. С. 161–163.
- Уфимцева Н. В. Опыт экспериментального исследования развития словесного значения // Психолингвистические проблемы семантики / Под общ. ред. А. А. Леонтьева. М.: Наука, 1983. С. 140–172.
- Ушаков Д. В., Журавлев А. Л. Фундаментальная психология и практика: проблемы и тенденции взаимодействия // Психологический журнал. 2011. Т. 32. № 3. С. 5–16.
- Ушаков Д. В., Журавлев А. Л. Теория и практика: взгляды с разных сторон (ответ на комментарии) // Психологический журнал. 2012. Т. 33. № 2. С. 127–132.
- Ушакова Т. Н. Функциональные структуры второй сигнальной системы: психофизиологические механизмы внутренней речи. М.: Наука, 1979.
- Ушакова Т. Н., Латынов В. В., Павлова А. А., Павлова Н. Д. Ведение политических дискуссий. Психологический анализ конфликтных выступлений. М.: Изд-во Академия, 1995.
- Ушакова Т. Н., Павлова Н. Д., Алексеев К. И., Латынов В. В. Слово в действии. Интент-анализ политического дискурса / Под ред. Т. Н. Ушаковой, Н. Д. Павловой. СПб.: Алетейя, 2000.
- Ушакова Т. Н., Павлова Н. Д., Зачесова И. А. Психологические исследования семантики речи // Вопросы психологии. 1983. № 5. С. 33–41.
- Ушакова Т. Н., Павлова Н. Д., Зачесова И. А. Речь человека в общении. М.: Наука, 1989.
- Флейс Дж. Статистические методы для изучения таблиц долей и пропорций. М.: Финансы и статистика, 1989.
- Хазагеров Г. Г. Политическая риторика. М.: Никколо Медиа, 2002.
- Харламенкова Н. Е., Журавлев А. Л. Психология личности как открытой и развивающейся системы (к юбилею Л. И. Анцыферовой) // Психологический журнал. 2009. Т. 30. № 6. С. 30–39.
- Цепцов В. А. «Образ врага» в сознании россиян: когнитивно-дискурсивная модель // Ситуационная и личностная детерминация дискурса / Под ред. Н. Д. Павловой, И. А. Зачесовой. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2007. С. 259–284.
- Чалдини Р. Психология влияния. СПб.: Питер, 2009.

- Чернявская В. Е. Дискурс власти и власть дискурса. Проблемы речевого воздействия. М.: Флинта–Наука, 2006.
- Шейгал Е. И. Семиотика политического дискурса. М.: ИТДГК «Гнозис», 2004.
- Шкопоров Н. Б. Феноменология, динамика и психологические механизмы субъективной значимости другого человека для старших подростков в условиях школы-интерната: Автореф. дис. ... канд. психол. наук. М.: Институт психологии РАН, 1978.
- Шустова Л. А. Понимание речи детей взрослыми в контексте педагогического общения // Психологические исследования дискурса / Отв. ред. Н. Д. Павлова. М.: Пер Сэ, 2002. С. 151–165.
- Atkinson J. M., Heritage J. Structures of Social Action: Studies in Conversation Analysis. Cambridge: Cambridge University Press, 1984.
- Coulthard M. Advances in spoken discourse analysis. N. Y., 1992.
- Dijk T. A. van. Contextual Knowledge Management in Discourse Production. A CDA Perspective // New Agenda in (Critical) Discourse Analysis / R. Wodak, P. A. Chilton (Eds). Amsterdam: Benjamins, 2005.
- Dijk T. A. van. Handbook of Discourse Analysis. London: Academic Press, 1985.
- Edwards D., Potter J. Discursive psychology, mental states and descriptions // Conversation and Cognition / Eds H. te Molder, J. Potter. Cambridge University Press. P. 241–259
- Drew P., Heritage J. (Eds). Talk at work. Cambridge, 1992.
- Ericson F. M., Rodgers L. E. New Procedures for Analyzing Relational Communication // Family Process. 1993. V. 12. September. P. 245–250.
- Fairclough N. Critical Discourse Analysis. London: Longman, 1985.
- Franke W. Elementare Dialogstrukturen. Tuebingen, 1990.
- Garfinkel H. Studies in ethnomethodology. N. Y.: Englewood Cliffs, 1967.
- Goodwin C. Conversational organization: Interaction between speakers and hearers. N. Y., 1981.
- Grice H. P. Logic and conversation // Syntax and Semantics. V. 3: Speech Acts / Eds R. Cole, J. L. Morgan. N. Y.: Academic Press, 1975. P. 41–58.
- Harre R., Stearns P. Discursive Psychology in Practice. London, 1995.
- Harris K. L. Content-Analysis in Negotiation Research – a Review and Guide // Behavior Research Methods Instruments and Computers. 1996. P. 28 (3). P. 458–467.
- Jorgensen M., Phillips L. Discourse Analysis as Theory and Method. London–Thousand Oaks–New Delhi: Sage Publications, 2002.
- Kosh P., Osterreicher W. Gesprochene Sprache in der Romania: Franzoesisch, Italienisch, Spanisch. Tuebingen, 1990.

- Laclau E.* Power and representation // M. Poster (Ed.). *Politics, Theory and Contemporary Culture*. N.Y.: Columbia University Press, 1993.
- Laclau E., Mouffe C.* *Hegemony and Socialist Emansipation*. London: Verso, 1985.
- Lakoff G., Johnson M.* *Metaphors we lay on*. Chicago–London: The University of Chicago Press, 1999
- Leech G.* *Principles of Pragmatics*. London: Longman, 1983.
- Levine T. R., Wheeless L. R.* Situational Intimacy as predictor of compliance-gaining tactic selection // *Communication Research Reports*. 1997. V. 1. P. 132–144.
- Macdonnel D.* *Theories of discourse. An introduction*. Oxford, 1986.
- Marwell G., Schmitt D. R.* *Dimention of compliance–gaining behavior: An empirical analysis*. Sociometry, 1967.
- Potter J., Wetherell M.* *Discourse and Social Psychology*. London: Sage, 1987.
- Psathas G.* *Conversation Analysis: The study of talk-in-interaction*. London, 1995.
- Millar F., Rogers L. E., Beavin J.* *Methods for Analyzing Marital Conflict Discourse: Implications of a Systems Approach* // *Family Process*. 1985. June. V. 24. Issue 2. P. 175–187.
- Rogers L. E., Millar F.* *Domineerings and Dominance: a Transactional View* // *Human Communication Research*. Spring, 1979. V. 5. № 3.
- Sacks H.* *Lectures on Conversation*. Cambridge, 1995.
- Sacks H., Schegloff E. A., Jefferson G.* *A simplest systematics for the organization of turn-taking in conversation* // *Language*. 1974. V. 50. P. 696–735.
- Schegloff E. A.* *Repair after next turn: The last structurally provided defense of intersubjectivity in conversation* // *American Journal of Sociology*. 1992. V. 97. 1295–1345.
- Schmidt S. J.* *Texttheorie Probleme einer Linguistik der sprachlichen Kommunikation*. Munchen, 1973.
- Shank R.* *What's the point?* // *Cognitive science*. 1982. V. 6. № 3. P. 222–275.
- Sinclair J., Coulthard M.* *Towards an analysis of discourse. The English used by teachers and pupils*. London, 1975.
- Tannen D.* *Talking Voices: Repetition, Dialogue, and Imagery in Conversational Discourse*. N.Y.: Cambridge University Press, 1989.
- Weaver C. A., Mannes S., Fletcher C. R.* *Discourse comprehension: Essays in Honor of Walter Kintsch*. Hillsdale, 1995.
- Wodak R.* *The Discourse of Politics in Action: Politics as Usual*. London: Palgrave Macmillan, 2009.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Таблица 1

Количество коммуникативных ходов, интенциональных паттернов и выраженность позиций коммуникантов по линии доминирования–подчинения

Код имени	Возраст	Статус	Позиция	Количество коммуникативных ходов	d ₁ стремление к доминированию	Симметрия доминирования	Уход от доминирования–подчинения	Комплексное подчинение	φ эмп 1	d ₂ уровень инстинктивного доминирования	с уровень подчинения	Уровень доминирования относительно Med
1. АВ	22	дочь	1	55	11	4	3	4	0,230	5	4	0
2. АС	22	внучка	3	58	17	9	8	6	0,903	1	6	1
3. ВА	47	отец	3	60	11	2	4	5	0	4	5	0
4. СА	72	бабушка	3	59	24	9	7	1	0	6	1	1
5. DE	28	муж	2	62	22	11	4	2	1,287	2	2	1
6. ED	20	жена	2	61	17	12	6	2	0	2	2	1
7. FG	21	жена	2	89	41	22	7	3	1,311	5	3	1
8. GF	26	муж	2	90	31	25	9	5	0	3	5	1
9. HI	21	дочь	2	57	11	4	5	2	0,343	2	2	0
10. IH	43	мать	3	55	12	5	3	2	0	2	2	0
11. JK	54	мать	3	54	5	1	2	4	0,618	1	4	0
12. JL	54	мать	3	53	7	2	5	3	0	4	3	0
13. KJ	17	дочь	1	54	7	3	3	1	0,030	4	1	0

14. KL	17	сестра	1	55	7	2	3	5	0	2	5	0
15. LK	26	брат	2	53	12	3	3	1	1,361	5	2	0
16. LJ	26	сын	2	51	10	2	3	2	0	3	4	0
17. MN	23	внучка	2	53	16	6	4	3	0,659	1	3	1
18. NM	73	внучка	3	53	13	10	6	1	0	3	1	1
19. OP	17	сестра	2	58	7	1	2	2	0,619	4	2	0
20. PO	15	брат	1	58	5	2	1	4	0	2	4	0
21. QR	22	муж	3	58	16	9	13	4	1,572	4	4	1
22. RQ	22	жена	2	58	24	6	6	4	0	4	4	1
23. ST	21	жена	2	55	10	4	5	2	0,687	3	2	0
24. TS	25	муж	2	55	13	2	5	3	0	2	3	1
25. UV	21	дочь	1	53	16	5	4	4	0,674	3	4	1
26. VU	46	мать	3	53	13	8	5	3	0	4	3	1
27. WX	48	мать	2	52	17	2	4	4	1,527	1	4	1
28. XW	17	дочь	1	52	10	9	5	1	0	4	1	0
29. WZ	48	муж	2	42	6	2	3	0	0,316	2	0	0
30. ZW	49	жена	2	42	5	2	2	2	0	0	2	0
31. ГД	18	дочь	3	62	21	9	5	5	0	5	5	1
32. ДГ	46	мать	3	62	21	10	6	2	0	2	2	1
33. ИЛ	18	внучка	2	63	23	13	8	4	0,478	3	4	1
34. ЛИ	64	внучка	3	64	26	12	1	3	0	4	3	1

Продолжение таблицы 1

35. ЧЦ	46	дочь	1	57	13	10	6	1	0,979	2	1	1
36. ЦЧ	64	мать	3	55	16	6	5	2	0	1	2	1
37. ФХ	46	жена	2	54	9	3	2	0	1,270	3	0	0
38 ХФ	47	муж	2	57	5	2	3	3	0	0	3	0
39. ЮЭ	42	отец	2	63	8	4	3	1	0	1	1	0
40. ЭЮ	16	дочь	2	63	8	3	4	1	0	1	1	0
41. ТПК	26	жена	1	65	16	17	5	4	0,963	1	4	1
42. ПКТ	29	муж	3	65	21	12	3	1	0	4	1	1
43. СМС	21	дочь	2	67	20	15	6	0	0,432	0	2	1
44. МСс	48	мать	2	66	22	13	4	2	0	2	0	1
45. МшМ	нет	дочь	2	46	10	4	3	2	0,749	2	3	0
46. ММш	48	мать	3	45	7	3	1	3	0	3	2	0
47. НМш	20	сестра	1	53	6	2	2	1	0,848	1	0	0
48. МшН	нет	сестра	2	54	4	3	3	0		0	1	0
Med				56	12							

Примечание: Позиция – оценка коммуникантом своей роли во взаимоотношениях с партнером (3 – доминирование; 2 – равенство; 1 – подчинение); d_1 – индекс (уровень) «стремления к доминированию» в диалоге; d_2 – индекс (уровень) «истинного доминирования»; $\varphi_{\text{эмт}1}$ – значение критерия углового преобразования Фишера при сопоставлении d_1 , значимые различия различия отсутствуют при $\varphi \leq 1,64$ ($p < 0,05$); s – уровень подчинения в диалоге; p^2 – уровень достоверности вывода, различия в выраженности подчинения фиксируется при $p < 0,05$, уровень доминирования относительно медианы – 1 – высокий уровень d_1 в диалоге, 0 – низкий уровень d_1 в диалоге.

Таблица 2
Абсолютная частота встречаемости интенций в соответствии с ВИН
(ведущими интенциональными направлениями) коммуникантов

№	Интенция	Побудить к обсуждению	Поддержать обсуждение	Побудить к действию	Изменить мнение	Уклониться	Поддержать отношения с партнером	Выступить против партнера	Итого*	%, от всех интенций
1	Поблтать/поговорить	36,00	97,00	3,00	8,00	6,00	470,00	0,00	620,00	20,60
2	Пояснить	18,00	78,00	13,00	32,00	55,00	77,00	16,00	289,00	9,60
3	Сообщить/информировать	29,00	46,00	7,00	19,00	21,00	73,00	1,00	196,00	6,51
4	Запросить информацию	63,00	11,00	24,00	3,00	16,00	38,00	6,00	161,00	5,35
5	Поинтересоваться	42,00	12,00	12,00	3,00	4,00	69,00	1,00	143,00	4,75
6	Выразить/критиковать позицию партнера	4,00	14,00	8,00	68,00	17,00	7,00	21,00	139,00	4,62
7	Обосновать/аргументировать свою позицию	16,00	15,00	22,00	54,00	12,00	8,00	5,00	132,00	4,39
8	Выразить мнение	3,00	51,00	5,00	11,00	5,00	64,00	0,00	139,00	4,62
9	Уточнить/прояснить позицию	15,00	30,00	1,00	5,00	18,00	38,00	4,00	111,00	3,69
10	Указать/распорядиться	2,00	2,00	78,00	5,00	6,00	7,00	4,00	104,00	3,46
11	Упрекнуть/выразить недовольство	20,00	4,00	16,00	6,00	9,00	10,00	38,00	103,00	3,42

Продолжение таблицы 2

12	Попутить/ирония	2,00	22,00	4,00	4,00	18,00	19,00	4,00	73,00	2,43
13	Поделиться	19,00	12,00	1,00	0,00	0,00	35,00	0,00	67,00	2,23
14	Оправдаться	0,00	12,00	1,00	13,00	19,00	15,00	6,00	66,00	2,19
15	Вернуться к теме	21,00	3,00	9,00	5,00	8,00	6,00	3,00	55,00	1,83
16	Пожаловаться/посетовать	6,00	1,00	1,00	2,00	5,00	37,00	2,00	54,00	1,79
17	Осуществить самопрезентацию	1,00	4,00	2,00	6,00	8,00	23,00	9,00	53,00	1,76
18	Советовать	0,00	3,00	18,00	7,00	1,00	15,00	0,00	44,00	1,46
19	Обозначить участие в коммуникации/дать краткий ответ	0,00	8,00	0,00	0,00	24,00	12,00	0,00	44,00	1,46
20	Выразить заботу	4,00	3,00	17,00	3,00	0,00	16,00	0,00	43,00	1,43
21	Предложить	8,00	5,00	13,00	3,00	4,00	10,00	0,00	43,00	1,43
22	Намекнуть	6,00	8,00	15,00	3,00	3,00	6,00	1,00	42,00	1,40
23	Выразить согласие	0,00	9,00	1,00	1,00	0,00	25,00	0,00	36,00	1,20
24	Корректировать мнение	1,00	6,00	1,00	5,00	1,00	15,00	1,00	30,00	1,00
25	Посочувствовать/успокоить	0,00	2,00	0,00	1,00	1,00	21,00	0,00	25,00	0,83
26	Сообщить о намерениях/предупредить	0,00	1,00	0,00	0,00	7,00	14,00	3,00	25,00	0,83
27	Сменить тему	0,00	0,00	0,00	0,00	22,00	1,00	1,00	24,00	0,80

28	Напомнить	2,00	4,00	4,00	6,00	2,00	2,00	2,00	0,00	20,00	0,66
29	Попросить	1,00	0,00	13,00	1,00	0,00	0,00	2,00	0,00	17,00	0,56
30	Отказаться	0,00	1,00	1,00	9,00	1,00	1,00	1,00	3,00	16,00	0,53
31	Обещать	0,00	0,00	2,00	0,00	5,00	8,00	8,00	0,00	15,00	0,50
32	Выразить сомнение	2,00	5,00	0,00	3,00	3,00	2,00	2,00	0,00	15,00	0,50
33	Похвалить	0,00	2,00	0,00	0,00	0,00	10,00	10,00	0,00	12,00	0,40
34	Поддеть (издевка)	1,00	0,00	1,00	1,00	2,00	0,00	0,00	7,00	12,00	0,40
35	Выразить одобрение	1,00	4,00	2,00	0,00	0,00	2,00	2,00	0,00	9,00	0,30
36	Благодарить	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	6,00	6,00	0,00	6,00	0,20
37	Похвастать	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00	4,00	4,00	1,00	6,00	0,20
38	Предупредить (угроза)	0,00	0,00	2,00	2,00	0,00	0,00	0,00	2,00	6,00	0,20
39	Предложить помощь	2,00	1,00	0,00	0,00	0,00	2,00	2,00	0,00	5,00	0,17
40	Просить совет	2,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2,00	2,00	0,00	4,00	0,13
41	Обесценить мнение	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3,00	3,00	0,10
42	Принести извинения	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2,00	2,00	0,00	2,00	0,07
	Всего	327,00	476,00	297,00	290,00	303,00	1174,00	142,00	3008,00		
	%	10,87	15,82	9,87	9,64	10,07	39,02	4,72			100

Таблица 3
Примеры интенций, актуализируемых в диалогах

№ п/п	Интенции	Примеры
1	Поболтать	А.: Я иду с покупками вчера / а он стоит / или позавчера // дверь открыта // Ой / это вы меня встречаете // Да не вас / это не вы звонили / сейчас женщина придет / счетчик проверять // Б.: Ну / чего //
2	Пояснить свою позицию	А.: Мам, я их не съем. Они только испортятся
3	Сообщить/ информировать	А.: Ничего / мы сегодня заседали до шести часов / обсуждали / как детей принимать в клуб...
4	Возразить/ критиковать позицию партнера	А.: Марин / ну зачем так воду лить-то / прямо с такой силой Б.: У тебя в ванной трубы такие / причем тут люди-то А.: Нет / это не трубы так кран включают
5	Выразить мнение	А.: Во всем городе не было соли / Она нашла соль в одном единственном месте / аж за двадцать пять рублей пачка // Б.: Это очередная афера просто //
6	Обосновать/ аргументировать свою позицию	Б.: Но каждый из нас показывает свой характер // Кому приятно / когда его против шерсти?
7	Указать	А.: Маш / значит так // Завтра чтоб позвонила компьютерщику // Это раз //
8	Поинтересоваться	А.: Ну чего / как в школе?
9	Запросить информацию	А.: Давай // Скажи / а что такое энтропия? //
10	Уточнить/ прояснить позицию	Н.: Тебе природа по шапке дала // М.: Спасибо / это как понимать?
11	Упрекнуть/ выразить недовольство	А.: Почему не моешь чашки? Б.: Я мою // А.: Где? //
12	Пошутить/ирония	А.: Ну у этих-то куриц никаких шансов нет // Б.: А у нашей курицы? А.: У нашей курицы шансы есть //
13	Оправдаться	А.: Полный шкаф / опять хочешь тряпку купить! // Б.: Я вынуждена просто / не в чем ходить! //
14	Самопрезентация	А.: Ну ладно // Слава Богу / что привязали //» Б.: Ну я и так ответственно в этом году подходила к этому //

15	Поделиться	<i>Б.: Он послезавтра уедет. Нужно поставить все точки над «i» // Так же, как вчера по собранию // Нин / подстраховаться хочу // Столько трудов и все вот так вот насмарку пустить? Сколько можно ошибаться то?..</i>
16	Вернуться к теме	<i>А.: Можно подумать / я кровь...из вас пью / тем / что я все время плутаю / (смеется) / я же сама от этого страдаю //</i> <i>Б.: Я тебе объяснил / что надо сделать / ты сделала / все равно по-своему / зачем ты просила тогда о помощи / если ты сделала все равно по-своему //</i>
17	Пожаловаться/ посоветовать	<i>А.: Таня какая-то // Вот у всех есть девушки / молодые люди // А я вечно обделенная!</i>
18	Советовать	<i>А.: Открыть с помощью регета / надо было нажать //</i>
19	Обозначить ответ/ участие в коммуникации	<i>А.: Маш / только не беги я просто боюсь / что улетит //</i> <i>Б.: Угу //</i>
20	Выразить заботу	<i>А.: А ты бы из банок все время пил воду / на пей воду / а куда ты сейчас будешь много воды надуваться / если ты сейчас суп будешь есть? Ну ты ешь суп / пока он горячий / хорошо?</i>
21	Предложить	<i>А.: Надо еще подставок для фильмов купить //</i>
22	Намекнуть	<i>А.: Надо йогурта купить... Б.: Там молоко стоит // Ряженка есть //</i>
23	Выразить согласие	<i>А.: И на дереве они когда стояли / тоже красиво //</i> <i>Б.: Да / это вообще супер // Места очень красивые //</i>
24	Корректировать мнение	<i>А.: Двое работающих и трое неработающих // И если он пойдет на пенсию / четыре неработающих и один работающий... Б.: Ну почему / если расширить до моих мамы / папы / брата и бабушки / то вот еще трое работающих //</i>
25	Посочувствовать/ успокоить	<i>А.: Настя вообще была в новых туфлях / ей нужно было ехать домой / мне тоже //</i> <i>Б.: Бедные дети...</i>
26	Сообщить о намерениях/ предупредить	<i>А.: Вот пойду узнаю. Сейчас приду</i>
27	Сменить тему	<i>А.: Вите не звонила? / Б.: Сегодня дозвониться попробую //</i> <i>А.: А кассета у нас на телевизоре / это что там свадьба чья-то? //</i>
28	Напомнить	<i>А.: Ну / так как насчет денег //</i> <i>Б.: Что насчет денег //</i> <i>А.: Я ж тебе полвечера объясняла //</i>
29	Попросить/ спросить	<i>А.: Сделай потише / пожалуйста //</i>

Продолжение таблицы 3

30	Отказаться	А.: Маш / позвони мне / пожалуйста // Я сомневаюсь в его [телефона] функциональных способностях // Б.: <i>Можно я это потом сделаю //</i>
31	Обещать	А.: Есть там маленько? Б.: <i>Завтра возьму // Я завтра пораньше поеду.</i>
32	Выразить сомнение	Б.: Под сумочку и босоножки // Они же у меня зеленые // А.: <i>А / те-то // Они / думаешь / подойдут?</i>
33	Похвалить	А.: Ну как супчик-то // Б.: <i>Замечательный //</i>
34	Поддеть (издевка)	А.: Еще раз / помазался / я тебе говорил / между прочим // Б.: <i>Нервный стал / о / как солнце действует / кипрское //</i>
35	Выразить одобрение	А.: Да вот, смотри, позвоним и скажем, что Саша, вот нам нужно поменять краны. Б.: <i>Идея хорошая.</i>
36	Благодарить	А.: Вот тебе книжка / та самая / ты просила // Б.: <i>О / спасибо большое! //</i>
37	Похвастать	А.: <i>Зато кардиган какой / обалдеешь / вот / это как будто по кругу /</i>
38	Предупредить (угроза)	А.: Я те дам как проснусь! Что б обед приготовила!
39	Обесценить мнение	А.: <i>Вся психология твоя по швам летит //</i>
40	Предложить помощь	А.: <i>Ну я щас / это самое / звякну Катьке / скажу // Это надо отодвигать / да? Уголок?</i>
41	Просить совет	А.: <i>Где бы это / ленточки / достать //</i> Б.: Я ж говорю у Миши спроси / наверняка он где-нибудь видел //
42	Принести извинения	А.: С утра будильник твой тридцать раз трезвонил // Б.: <i>Забыла как программу менять // Извини //</i>

Таблица 4
 Интенциональные паттерны взаимодействия собеседников,
 реализуемые в согласованных коммуникативных ходах

Типы интенциональных паттернов	Сочетания ведущих интенциональных направлений	Примеры парных интенций	Примеры диалогов
Комплементарное подчинение ↓↑	ВИН2–ВИН4 ВИН6–ВИН4 ВИН1–ВИН3	Критиковать – выразить согласие; выразить мнение – выразить согласие; дать указание – выразить согласие, обещать; напомнить – оправдаться, обещать; упрекнуть – оправдаться; выразить недовольство – оправдаться; попросить – обещать; запросить информацию – пояснить, предложить действие – согласиться	Л.: <i>Почему ты приготовила сегодня один рассольник / Разве им неешь?</i> // (выразить недовольство). К.: <i>Я так старалась</i> // (оправдаться). С.: <i>Ну а с тебя просто на еду / поесть</i> // (намекнуть). Ю.: <i>С меня на еду / хорошо</i> // (согласиться, принять).
Симметричное доминирование ↑↑	ВИН6–ВИН6 ВИН6–ВИН7 ВИН2–ВИН2 ВИН2–ВИН6 ВИН6–ВИН1 ВИН7–ВИН2 ВИН5–ВИН5	Обосновать позицию – критиковать, критиковать – критиковать, выразить мнение – корректировать мнение, выразить сомнение; указать – указать; заинтересоваться – заинтересоваться; напомнить – напомнить; выразить недовольство – выразить недовольство	Б.: <i>У тебя в ванной трубы такие / причем тут люди</i> // (критиковать). М.: <i>Нет / это не трубы / это так кран включают</i> // (возразить). М.: <i>Давай мой посуду / чтобы папа пришел / было чисто</i> // (указать). Н.: <i>Я и с собакой погуляй / я и посуду помой / я и папе продиктуй</i> // (выразить недовольство)
Уход от лидирующей доминирование подчинение ↑→	ВИН1–ВИН7 ВИН2–ВИН7 ВИН6–ВИН3 ВИН6–ВИН4	Выразить мнение обозначить, пошутить, уточнить; дать указание – пошутить, уточнить; напомнить – дать краткий ответ, пошутить, уточнить; дать совет – поболтать; упрекнуть, выразить недовольство – уточнить, попросить – пошутить, уточнить; заинтересоваться – поболтать, пошутить, уточнить	М.: <i>Не знаю / если делать до приезда Иры / нужно на следующей неделе</i> // (настоять на своем). Н.: <i>Или заказать в передаче «Магазин на диване»</i> // (пошутить). К.: <i>Что было? // (интересоваться). С.: Все было</i> // (дать краткий ответ, избежать пояснений).

Продолжение таблицы 4

Комплементарное доминирование ↓↑	ВИН4–ВИН1 ВИН4–ВИН5 ВИН4–ВИН2	оправдаться – упрекнуть, сменить тему; пожаловаться – дать совет	Т.: Сегодня был загруженный день в пять пар / последней психологию еще поставили / там такая тенька у нас / слушать невозможно / за ней успевать. // (пожаловаться). П.: А ты диктофон бери с собой // (дать совет).
Симметричное подчинение ↓↓	ВИН4–ВИН4	принести извинения – принести извинения; пожаловаться – пожалеть, выразить сочувствие	И.: Я так устал / ты себе не представляешь // (пожаловаться). К.: Ах ты / бедныйкий // (выразить сочувствие).
Нейтральная симметрия →→	ВИН3–ВИН3 ВИН1–ВИН3 ВИН4–ВИН4	поделиться впечатлениями – выразить мнение; информировать – уточнить; посудить – пошутить / поддержать шутку; поболтать – поболтать; пояснить – уточнить	Л.: Ехала в метро видела стоит / бабулька / лет под семьдесят / коса а-ля // Тымошенко // (поболтать). А.: А-а / я думала / Ющенко (поболтать).
Доминирование в отвлечении на нейтральную позицию →↑	ВИН4–ВИН2 ВИН3–ВИН2 ВИН4–ВИН5 ВИН4–ВИН6	информировать, сообщить – напомнить; сообщить, поболтать – выразить недовольство	А.: Я в прошлый раз приготовила «Фантазию» // (сообщить). Б.: Хоть бы нам с отцом приготовила // А то ты готовишь, когда нас дома нет (упрекнуть).

Примечание: ВИН – ведущая интенсиональная направленность воздействия: ВИН1 – «побудить к осуждению», ВИН2 – «побудить к действию», ВИН4 – «поддержать отношения с партнером», ВИН5 – «выступить против партнера», ВИН6 – «изменить мнение!», ВИН7 – «уклониться».

Таблица 5
Частотная выраженность различных вариантов оказания
воздействия в семейном дискурсе

Варианты оказания воздействия	Абсолютная частота	Различия ()
прямые	91	0,41, $p < 0,05$
косвенные	85	
рациональные	201	9,63, $p \leq 0,01$
эмоциональные	89	
одиночные ходы	53	9,78, $p \leq 0,01$
многоходовые (тактики, 2 и более хода)	98	

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Таблица 1
Транскрипт диалога 10

№ п/п	Реплика/Коммуникативный ход
1	М.: А где можно найти где это дело чинят //
2	Н.: Ремонт / вообще это называется вулканизация / когда покрышки делают еще //
3	М.: Слушай / ну да / вот именно это из серии автомобилей как найти его //
4	Н.: Из серии автомобилей, обжигают //
5	М.: Ну как найти //
6	Н.: Надо поговорить с Костей или дядей Мишей //
7	М.: Может / заклеить //
8	Н.: Это абсурд / заклеивать это все равно что ставить заплатку с двух сторон на пододеяльник //
9	М.: Ну я с тобой не согласна //
10	Н.: Резиновые изделия они совсем другие //
11	М.: Мы же резину резиной клеим / резиновым клеем //
12	Н.: Резина прочная / когда целиковая / после остывания она монокристаллическая решетка / ну / молекулярное состояние нарушается / ну / какой здесь шов /
13	Н.: Ну / заклеишь ты матрас / пух / и оторвется //

14	М.: Не знаю / если делать до приезда Иры / нужно на следующей неделе //
15	Н.: Или заказать в передаче в магазине на диване //
16	М.: Ну / смотря где еще //
17	Н.: Ну / не знаю / меня это расстроило // я совершенно не рассчитывал, что помимо работы на эту проблему в неурочный час решать / понимаешь я не готов в эти дни //
18	М.: Да //
19	Н.: Очень напряженный график и врачебные дела и что я получаю / они взяли и порвали диван //
20	Н. / вообще лупить надо кошек / отучать от этого //
21	М.: Вот Машка рассказывала купила диван хороший темный / темно-синий / и действительно / они перестали пускать кошек / знакомая пришла рекламировать пылесос новый диван / и она говорит можно я не буду говорить что у вас в диване живет / конечно же жалко они же ничего не понимают //
22	Н.: Старый у них они тоже рвали / Грызли //
23	М.: Это тоже не выход / Коль / надо переучивать нужно покупать эту рыбу для точки когтей //
24	Н.: Когда заниматься всеми делами / какой отрезок времени ты уделяешь домашним животным // Собаки тоже обгрызают мебель, еще хуже // а что касается кошек // тут конечно они ссут / прости господи //
25	М.-Н. (неразборчиво)
26	М.: Да ладно / что ты так драматизируешь //
27	Н.: Расстроился // Может купим матрас //
28	М.: Не переживай / починим //
29	Н.: Он есть или нет / это как вот вам ведро с дырочкой / хоть что-то донесешь //

Продолжение таблицы 1

30	М.: А как раньше жили / все чинили и колготки латали по сто пейсят раз / а тут какой-то матрас //
31	Н.: Нет / латали / но другое течение жизни было / другие задачи стояли //
32	М.: Это не влияет /
33	Н.: Вот человек набирает курсовую / вдруг выпадает фраза / и как вставить фразу он вспомнил /
34	Н.: Как вставать абзац / и люди перепечатывают целиком //
35	М.: Ну вот пусть с этого куска и перепечатывает //
36	Н.: А представь / в самом начале //
37	М.: Ну пусть первые три страницы ничего страшного / можно сделать поправку смотри приложение //
38	Н.: Старые стандарты совсем отличаются от нынешних /
39	М.: Хочешь сказать / что они были строже //
40	Н.: Да / ну все печатали на машинке и ручками перьевыми / прикинь / ты написал и кто-то вылили чай / что хочю сказать был совсем другой темп жизни / как на коне или на машине / на коне он менее подвержен скорости //
41	М.: Ну да не выбрасывали же //
42	Н.: Да время шло и по-другому / человек на коне меньше подвержен времени / на коне спокойно доехал //
43	М.: Ты хочешь сказать что в нашей жизни некогда думать о дырявом матрасе //
44	Н.: В наше время это // победы // победы // победы // (смеется)
45	М. (смеется) Коль / ну есть такие вещи //
46	Н.: Не надо сравнивать // вот она полезла на матрас / фу //

47	М.: Коль / ты сравниваешь немножко не те вещи / одно дело на машине / другое матрас /
48	Н.: У тебя практический / а у меня философский подход //
49	М.: Ты путаешь философию с психологией / и прикрываешься этой теорией //
50	Н.: Я имею право на теорию (смеются) //
51	М.: А если у тебя у рубашки отрывается пуговица / ты пойдешь и выбросишь //
52	Н.: Нет //
53	М.: А как //
54	Н.: Вот пятьдесят лет назад //
55	М.: Нет / я сейчас говорю //
56	Н.: Я зашью / если бы я был Том Круз //
57	М.: Ты не прав / потому что у него тоже есть любимая рубашка //
58	Н.: Ну / он говорит / Джейн / там у меня рубашка // Но матрас / ты понимаешь это трата времени и сил //
59	М.: Сейчас я тебе заклею /
60	М. а иди покупать и выбирать это не трата времени //
61	Н.: Это понимаешь / порванный угол //
62	М.: Мы уже нашли выход / путем вулканизации у дяди Миши / (смеются)
63	Н. (смеется) Дорогая Маша / можно найти (неразборчиво) //
64	М.: Ты путаешь / уходишь от вопроса (неразборчиво) / и ты дал добро / то есть ты не хочешь /

Продолжение таблицы 1

65	Н.: Я изначально об этом заявлял / я бы отложил на месяц //
66	М.: Как можно так / это не наша вещь //
67	Н.: Выслуживаешься перед людьми / у тебя природа пахать //
68	М.: Я не выслуживаюсь / я не хочу просто по шапке получить //
69	Н.: Тебе природа по шапке дала //
70	М.: Спасибо / это как понимать //
71	Н.: А мне дала по валенкам //
72	М.: То есть мы не рассказываем / что мы порвали диван //
73	Н.: Если было бы прошлой зимой / они приедут легом / сейчас столько всего в эти дни /
74	М.: Нет я даже не хочу думать о своей загруженности / главное желание / желание у нас с тобой есть //
75	Н.: Главное / это мотивация //
76	М.: Это и есть желание // Нам пора идти /
77	Н.: Нет //
78	М.: Да //
79	Н.: Мотивация / это когда что-то хорошее // когда поощряют //
80	М.: Нас поощрят / мама денежку даст //
81	Н.: Нет / это должен быть хороший подарок / мерседес / вот тебе Коляныч за матрас //

Таблица 2
Транскрипт диалога 11

реплики п/п	Реплика/Коммуникативный ход
1	С.: Ну че / ты поедешь или не поедешь завтра? //
2	С.: Мне же надо волосы помыть //
3	Л.: А че / ты сама не можешь //
4	Л.: Ой / микроволновка-то / ты посмотри //
5	С.: Ну с тобой-го веселее //
6	Л.: Мне не хочется ехать //
7	С.: Мне одной не хочется ехать // Неужели тебе не интересно // Сравнишь / как в Кистрах / а как в Дубне //
8	Л.: Да надо бы конечно съездить // Давно уже не была // Давай на следующей неделе //
9	С.: Я уже две недели откладываю // Поехали завтра //
10	Л.: Завтра не хочу / Ну / съезди одна //
11	С.: Блин // Ладно //
12	С.: Но если на следующей неделе не захочешь / больше не буду предлагать // Одна поеду //
13	Л.: Не / на следующей неделе можно //

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Ниже приведены примеры диалогов детей и ряд утверждений. Пожалуйста, прочтите их и оцените насколько вы согласны/не согласны с каждым из утверждений, поставив галочку напротив утверждения в соответствующем столбце ответов. Например, если вы скорее не согласны с утверждением, то поставьте напротив него галочку в третьем столбце. Так же вы можете указать свой вариант намерений каждого из собеседников в последней строке каждой таблицы.

Укажите, пожалуйста, ваш пол _____, возраст _____, пол вашего ребенка _____ и возраст вашего ребенка _____.

Диалог Кристина и Ангелина

К.: Ангелина! Я уже без тебя раздеваюсь.

А.: (Бросает в нее перчатку.)

К.: (Смеется.)

А.: (Тоже бросает в нее перчатку. *Смеются. Начинают толкаться.*)

К.: Ты не приедешь ко мне в гости.

А.: Бабушка мне откроет и пустит. (Расстегивает сапоги Кристине.)

К.: О! Спасибо! Снимай! Снимай!

А.: (Пытается.) Никак! Сними ты мне сапоги.

К.: Смотри, вот так расстегивается. (Стала снимать сапоги Ангелине.)

К.: Мне большие сапоги. Зачем она мне купила такие большие сапоги? Пальцы у меня маленькие, а сапоги большие.

А.: Спасибо.

Собеседник К.

	Согласен	Скорее согласен, чем не согласен	Скорее не согласен, чем согласен	Не согласен	Не знаю
1					
2					
3					
4					
5					
6					

Собеседник А.

	Согласен	Скорее согласен, чем не согласен	Скорее не согласен, чем согласен	Не согласен	Не знаю
1					
2					
3					
4					
5					
6					

