

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК
Институт психологии

Н. Д. Павлова, Т. А. Гребенщикова

ИНТЕНТ-АНАЛИЗ
ОСНОВАНИЯ, ПРОЦЕДУРА,
ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ



Издательство
«Институт психологии РАН»
Москва – 2017

УДК 159.9

ББК 88

П 12

*Все права защищены. Любое использование материалов
данной книги полностью или частично
без разрешения правообладателя запрещается*

Рецензент

доктор психологических наук, профессор А. Н. Воронин

Павлова Н. Д., Гребенщикова Т. А.

П 12 Интент-анализ: основания, процедура, опыт использования. – М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2017. – 151 с. (Методы психологии)

ISBN 978-5-9270-0350-1

УДК 159.9

ББК 88

Книга посвящена обсуждению методических вопросов интент-анализа – психологического метода, позволяющего выявлять стоящие за речью интенции субъекта, связанные с его внутренним миром, желаниями, нуждами. Рассматриваются теоретические основания интент-анализа, выявляется его специфика по сравнению с другими подходами к исследованию речевого содержания, такими как контент-анализ, дискурс-анализ, теория речевых актов и др. Обсуждаются вопросы выбора единиц анализа, описания совокупности интенций, получающих выражение в речи. Предлагается процедура интент-анализа, охватывающая основные этапы его проведения от сбора эмпирического материала до подсчета частот проявления интенциональных категорий и другой статистической обработки. Представлены результаты изучения интенциональных характеристик различных видов дискурса, которые могут послужить проведению других интент-аналитических исследований при решении научных и научно-практических задач в области институционального и повседневного общения, психотерапии, психологической экспертизы и др.

Государственное задание ФАНО №0159-2017-0003

© ФГБУН Институт психологии РАН, 2017

ISBN 978-5-9270-0350-1

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	5
Часть первая	
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВАНИЯ И ПРОЦЕДУРА ИНТЕНТ-АНАЛИЗА	9
1. Интент-анализ и другие подходы к исследованию речевого содержания	9
2. Речевые интенции субъекта	16
3. Общие методические вопросы	21
3.1. Единицы анализа дискурса	21
3.2. Многообразие интенций и проблема их типологии	24
3.3. Формирование исследовательского фрейма	27
4. Процедура интент-анализа	29
4.1. Сбор эмпирического материала и его транскрипция	29
4.2. Анализ контекста	31
4.3. Формирование списка интенциональных категорий и выделение их в транскрипте	31
4.4. Экспертная валидизация оценок интенций	33
4.5. Частотный анализ интенций	36
4.6. Описание интенциональной структуры дискурса	39
Часть вторая	
ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕНТ-АНАЛИЗА: ИНТЕНЦИОНАЛЬНОЕ ПРОСТРАНСТВО ДИСКУРСА	41
1. Политический дискурс: предвыборные выступления	41
2. Медиадискурс: теледебаты, телебеседы, ток-шоу	57
3. Дискурс психологического консультирования	65
4. Дискурс повседневного общения	73

4.1. Семейный дискурс	74
4.2. Неформальный дискурс в студенческой среде	83
4.3. Городской повседневный дискурс	95
4.4. Общение в семье и неформальный дискурс сослуживцев	102
5. Постсобытийный дискурс в интернете	106
Заключение	114
Литература	118
Приложения	131

ПРЕДИСЛОВИЕ

Человеческая речь, отражающая все многообразие жизни, открывает путь к комплексному исследованию личности и социально-психологических процессов. Неудивительно, что методики, построенные на анализе речевой продукции, становятся все более востребованными (Денисенко, Чеботарева, 2008). Они не только обладают большой диагностической ценностью, дополняют, а иногда и превосходят тестовые шкалы (Малкова, 2002; Алмаев, 2012). Стремительно возрастающая роль коммуникации в современном мире и совершенствование информационных технологий определяют актуальность изучения дискурса, формирующегося в процессе взаимодействия субъектов в разнообразных коммуникативных контекстах (Журавлев и др., 2016; Психология дискурса..., 2016). Миллиарды людей заняты производством дискурсов, влияние которых в условиях Интернета и связанных с ним социальных сетей неуклонно расширяется (Психологическое воздействие: механизмы..., 2012; Психологическое воздействие в межличностной..., 2014; Психологические проблемы современного..., 2012). Поистине, перефразируя известное высказывание, можно заключить: сегодня ты – это то, что ты говоришь.

В этом контексте наблюдается новая волна интереса к интент-анализу – психологическому методу, позволяющему выявлять стоящие за речью интенции коммуникантов и их влияние на организацию дискурса. Обсуждению методических вопросов интент-анализа и обобщению опыта его использования посвящена настоящая работа.

С момента публикации коллективной монографии, в которой был предложен метод интент-анализа (Ушакова и др., 1995), прошло больше двадцати лет. За это время в лаборатории психологии речи и психолингвистики Института психологии РАН, где интент-анализ разрабатывается, проведены многочислен-

ные исследования, послужившие развитию метода и апробации вариантов техники, пригодных для изучения речи в различных условиях и социальных взаимодействиях.

Начальные опыты интент-анализа касались текстов конфликтного характера, выступлений политиков в условиях предвыборной борьбы (Ушакова и др., 1995; Слово в действии..., 2000; Павлова, 2000). С использованием методических средств интент-анализа был описан «конфликтный треугольник», характерная интенциональная структура конфликтных дискуссий, и осуществлено сравнение современных материалов и конфликтных обсуждений, относящихся к началу XX века. Были обнаружены основные интенциональные составляющие предвыборных текстов, специфика выступлений конкретных политиков, проявление в речи диалогических интенций и др. Результаты этих работ заложили основы подхода и послужили развитию концепции интенциональной природы речи.

Закономерным продолжением исследований стал цикл работ, обращенных к изучению интенциональных характеристик различных видов дискурса, в первую очередь к дискурсу СМИ, который наиболее доступен для изучения и вместе с тем с усилением медиатизации общества неуклонно привлекает внимание. На примере телевизионных дебатов политиков показана возможность объективации интенционального пространства дискурса – совокупности интенций и интенциональных структур, свойственных определенной сфере коммуникации и составляющих ее психологическую основу. Реконструировано более 50 интенциональных компонентов, обычных для предвыборных выступлений, и охарактеризованы регулярно применяемые политиками при реализации актуальных интенций речевые средства (Павлова, Григорьева, Пескова, 2007; Дискурс в современном мире, 2011). Выявлены также интенциональные особенности разных форм медийного дискурса – предвыборных дебатов, телебесед, ток-шоу, телеинтервью и др., установлена связь между интенциональными характеристиками дискурса и используемыми в нем приемами психологического воздействия (Григорьева, Павлова, 2012; Павлова, Вахитова, 2009; Павлова, 1998, 2002).

Если исследования медиадискурса раскрывают возможность интен-анализа в реконструкции интенций, сопряженных, в первую очередь, с ситуационным и социокультурным контекстом, то анализ повседневного диалога позволяет обнаруживать интенции, соотнесенные в большей степени с личностной сферой субъектов общения, их отношениями (Зачесова, 2002, 2007). В результате изучения повседневного дискурса, который по многообразию форм может соперничать с медийным, описано интенциональное пространство дискурса неформального общения сослуживцев, неконфликтного общения горожан, повседневной студенческой коммуникации (Гребенщикова, Зачесова, 2014а, б; Павлова, Афиногенова, 2014). Особый интерес представляют исследования повседневного семейного дискурса, позволившие не только выявить его интенциональное своеобразие, но и получить новые данные, касающиеся механизмов диалогического взаимодействия, коммуникативных тактик, формирующихся в разговоре межличностных отношений (Гребенщикова, 2012; Гребенщикова, Зачесова, 2012).

Продвижение интен-анализа в изучении диалоговых форм дискурса демонстрируют также исследования детских и учебно-воспитательных диалогов, обнаруживающие изменения ведущих интенциональных направленностей маленьких собеседников в ходе взросления и поднимающие вопросы совершенствования диалогического общения в практике современной школы (Зачесова, Калинина, 2011; Шустова, 2003). Оптимизация общения ученика и учителя ситуационно повышает интеллект последнего и корректирует дисинхронии интеллектуального развития (Воронин, 2004, 2006). Кроме того, в контексте оценки психодиагностических перспектив интен-анализа проведены исследования диалогов в условиях психологического консультирования, в которых предложена интенциональная модель консультационного дискурса и осуществлен анализ конкретных случаев (Кубрак, 2007).

В лаборатории выполнены и другие исследования: понимание интенций специалистами-психологами и наивной аудиторией (Ушакова и др., 1998; Слово в действии..., 2000; Павлова, Пескова, 2012), роль и особенности проявления в различных социальных контекстах такой значимой интенциональной составляющей

Предисловие

коммуникации, как самопрезентация (Кубрак, 2005, 2009а, б). В связи с практическими задачами психологической экспертизы ведется разработка показателей для квалификации и оценки материалов, имеющих общественно-политическое звучание (Алексеев, 2011, 2012; Лапшова, Цепцов, 2002).

Важно отметить, что исследования с применением метода интен-анализа проводятся и в других коллективах. Так, в НИУ «Высшая школа экономики» защищена диссертация «Интен-анализ психотерапевтической речи» (Кириллова, 2010), охарактеризована интенциональная структура текстов, представленных на официальных сайтах субъектов российской политики (Коган, 2013). Интен-анализ используется не только для решения задач психологического плана. На его основе получены интересные данные, касающиеся принципов успешной дипломатической коммуникации (Герентий, 2011). Предложены варианты техники, предназначенные для обучения специалистов информационного профиля (Тимина, 2013). Появилась идея разработки автоматизированного варианта интен-анализа в рамках компьютерной лингвистики (Минюрова, Минюров, 2013). Эти и другие работы вносят свой вклад в развитие данного метода, способствуя расширению списка речевых интенций и уточнению набора дескрипторов, используемых при их квалификации.

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВАНИЯ И ПРОЦЕДУРА ИНТЕНТ-АНАЛИЗА

1. Интент-анализ и другие подходы к исследованию речевого содержания

Интент-анализ предусматривает изучение психологического содержания речевого материала с целью выявления актуальных интенций субъектов общения. Метод опирается на практику других подходов к изучению речи и дискурса, в числе которых контент-анализ, теория речевых актов, дискурс-анализ и др.

По ориентации метода на выделение компонентов контекста, а также некоторым процедурам выявления выраженности категорий интент-анализ сближается с традициями *контент-анализа* – качественно-количественного метода исследования текста, направленного на выявление индивидуально-психологических и социально-психологических особенностей автора, адресата, а также описание свойств и эффектов самого текста (Денисенко, Чеботарева, 2008). Г. Ласуэлл, считающийся одним из родоначальников контент-анализа, для адекватной оценки содержания речевого сообщения выделил 5 параметров (Lasswell, 1948): 1) кто говорит; 2) что говорит; 3) по какому каналу (коммуникативному); 4) кому говорит; 5) с какой целью. Интент-анализ учитывает эти показатели на всех этапах исследования, уточняя контекстные переменные, значимые для интенционального уровня речи: отклик собеседника на проявленную интенцию, совместный опыт общения адресата и адресанта в случае, когда в анализ включаются несколько эпизодов их взаимодействия, продолжительность общения и др.

Контент-анализ в настоящее время используется в исследовательских практиках самого разного свойства – от психотерапии до маркетинга. Б. Берельсон описал условия, благодаря которым он занял место в ряду общенаучных методов. Во-первых, это объективность: разные аналитики, применяя одни и те же категории

анализа к одному и тому же источнику, должны прийти к одинаковым результатам. Во-вторых, систематичность: соответствующие категории применяются ко всему объему исследуемого материала, что исключает частичность или пристрастность анализа. В-третьих, количественное описание (процедуры измерения включают обязательный частотный анализ). Наконец, явность содержания: при оценке текстового содержания допускается минимальная степень интерпретации (Berelson, 1952). В отношении последнего допускается, что о латентных переменных можно судить, обобщив результаты анализа отдельных категорий (Семенов, 1983). Последующие варианты контент-аналитических техник, развивая эти принципы, усложняются на этапе формализации: разработка категориального аппарата, укрупнение единиц анализа, расчет меры связности между различными частями материала, машинный анализ и т. п.

Интент-анализ соблюдает все перечисленные принципы, но в сопоставлении с контент-анализом этот метод, предназначенный для изучения интенциональной части речевого содержания, выступает более специализированным: он восстанавливает динамические, реализующиеся в конкретной ситуации мотивационно-потребностные характеристики субъекта. Следует особо прокомментировать принципы явности содержания и объективности анализа, связанные между собой сущностными характеристиками изучаемого объекта. Первый из этих принципов восходит к информационно-кодовой модели общения, которая была распространена в науке вплоть до последней четверти XX в. и сводила процесс коммуникации к кодированию и декодированию информации. В реальной коммуникации смысл речи почти никогда не соответствует прямому значению сказанного, что во все не исчерпывается явлениями эллиптичности, метафоричности, речевой или коммуникативной игры. Современные модели предполагают учет ситуации, социального контекста, фоновых знаний собеседников. Смысл, который передается высказываниями, подлежит интерпретации. Соответственно, для однозначной интерпретации высказываний необходимо восстановить весь объем информации, на который опирается говорящий (Кибрик, 1987; Макаров, 2003). Это вряд ли достижимо, поэтому реальная

мера объективности исследовательских техник, таких, как контент- и интент-анализ, достигается работой и квалификацией экспертов.

В ряду собственно психологических контент-аналитических подходов особое место занимают персонологические техники, основанные на изучении тематических рассказов (по Д. Макклелланду, Г. Мюррею, Л. Готтшалку и др.). Как отмечает Н. А. Алмаев, контент-анализ, в отличие от реферирования или герменевтического толкования, учитывает распределение и частоту категорий, а также имеет психологически обоснованную систему, по которой эти категории выделяются (Алмаев, 2012). В этом направлении интент-анализ решает дополнительно более конкретную задачу: разрабатывает психологическую типологию интенций для конкретного изучаемого дискурса – политического, семейного, масс-медийного, студенческого. Если в системах персонологического контент-анализа осуществляется кодировка речевых проявлений мотивационно-потребностной сферы личности, актуального эмоционального состояния, когнитивных нарушений, то интент-анализ восстанавливает более динамичные интенциональные характеристики, сопряженные как с когнитивно-личностной сферой, так и с условиями общения. По выраженности интенций того или иного типа дается характеристика инструментам воздействия, самопрезентации, оценивается характер взаимодействия в диалоге. Кроме того, интент-анализ является так же, как и контент-анализ частотным методом: по частоте представленности в материале оценивается выраженность изучаемых категорий и стоящих за ними психологических характеристик.

В порядке краткого обзора методов анализа речи в сопоставлении с интент-анализом нельзя не назвать *семантический дифференциал* Ч. Осгуда. Обращаясь к механизмам возникновения смысла, автор находит способ описания вербальных реакций субъектов в пространстве альтернативных признаков. Эти альтернативы обозначают вариабельность значения, образующую концепт для субъекта или некоторой выборки. Смысл рождается в коммуникации: «Если мы хотим узнать, что нечто *значит* для человека, то мы просим его *рассказать* об этом» (Osgood et al., 1957, p. 23). Отдавая должное реконструкционной силе метода,

следует отметить, что семантический дифференциал направлен на выявление аффективно-оценочной составляющей смысла (Петренко, 2005), а факторы того, «кто говорит?» и «с какой целью?», оказываются вне поля исследования. Вариант решения этой проблемы осуществлен В. В. Латыновым в технике «ментальных карт» (Латынов, 2000), соединившей черты семантического дифференциала и интент-анализа.

Вопрос производства и понимания речи в середине XX в. выводится на акциональный уровень. В работах философского направления (Дж. Остин, Дж. Серль и др.) было провозглашено, что речь – это особая форма поведения, а отдельные высказывания приобретают коммуникативный смысл, будучи произнесенными в определенных условиях взаимодействия. На этой принципиальной основе началась разработка основных положений теории, которая в дальнейшем получила известность как *теория речевых актов*. Были описаны типы речевых актов, а также условия их успешной реализации: правила искренности, релевантности, мотивированности и др. (Новое в зарубежной..., 1986). Речевой акт, по Серлю, не ограничивается буквальным смыслом сказанного, коммуникативное значение обуславливается конвенцией и иллокуцией (Searle, 1969). Конвенция определяет значение, общее для всех носителей языка, а иллокуция – это то, что говорящий хочет реализовать в разговоре, его намерение в данный момент времени. В высказывании выделяются функциональные уровни: уровень пропозиции – указание на объекты мира и утверждения о них, уровень иллокуции, предполагающий выражение коммуникативного намерения, и уровень перлокуции, т. е. осуществление воздействия. Серль отмечает, что механизм образования коммуникативного смысла речи функционирует в пределах иллокуции. Названо примерное число иллокуций – более тысячи, в том числе: констатировать, замечать, утверждать, командовать, просить, критиковать и т. п. Иллокутивные акты понимаются как конститутивные правила. Они предписывают определенное поведение: так, обещание налагает на говорящего известное обязательство, в противном случае – это не обещание, а другой акт (можно предположить, что «я обещаю завтра дождь» – это предсказание).

Эти исследования дали важный импульс разработке методических подходов *прагмалингвистики*, направленных на выявление коммуникативного смысла речи (Г.П. Грайс, Дж. Лич, А. Вежбицка, Дж. Лакофф, Р. Лакофф, Ч. Стивенсон, С. С. Левинсон и др.). Были сформулированы имплицитные конвенциональные правила, согласно которым реализуются просьбы, приказы, угрозы, обещания, и рассмотрена связь проявляющегося в речи намерения субъекта с представлениями о партнере общения, его интересами и пр. Исследования прагматического феномена имплицатуры и ее вариантов (конвенциональная, неконвенциональная, коммуникативная) обнаружили тонкости небуквального выражения смысла, которые весьма существенны при реконструкции интенционального содержания речи. С опорой на предложенную классификацию иллокутивных актов интен-анализ разрабатывает типологии интенций, характерных для различных контекстов (видов дискурса). Вместе с тем, дополняя проводимые исследования, интен-анализ включает в рассмотрение социально-психологический и социокультурный контекст, увеличивает объем единиц анализа, что позволяет исследовать материалы естественной речевой коммуникации.

Рассмотрение широкого социального контекста при изучении психологического содержания речи поворачивает интен-анализ и другие коммуникативные исследования в сторону *дискурса*. Как отмечается, дискурс в первом приближении – это то, что определенным образом организует способ говорения и действия (М. Фуко, П. Серю, Р. Харре, К. Джерджен, К. Криппендорф). Дискурс различается по типу институализации (профессиональный, политический, религиозный, экономический) или существует вне институций как разговорные практики разного рода (дискурс повседневный, телефонный и др.). Он поддерживается множеством участников и воспроизводится на уровне межличностной коммуникации, публикаций, формальных встреч, обсуждений и пр., хотя и не зависит от любого из этих способов коммуникации напрямую. Подчиняясь определенным закономерностям, дискурс решает задачи участников или может являться фатическим и служить «общению ради общения»; он «проживается» определенным сообществом, управляет его вниманием,

стилем говорения, конструирует картину мира. Сообщество же, со своей стороны, включает в свой дискурс все то, что считает важным. Иными словами, дискурс широко понимается как взаимодействие в определенном социокультурном контексте (Журавлев, Павлова, 2007; Павлова, 2003).

Интеннт-анализ при реконструкции интенций коммуникантов опирается на обширную область междисциплинарных исследований *дискурс-анализа*, которые так или иначе связаны с изучением реальной коммуникативной практики в разных условиях и социальных взаимодействиях. В рамках дискурс-анализа изучены практики, с помощью которых структурируются социальные и индивидуальные представления говорящих (Edwards, Potter, 1992; Potter, Whetherel, 1987; Harre, Gillet, 1994; и др.), оказывается воздействие и реализуется власть (Дейк, 2013; Шейгал, 2004; Чернявская, 2006; Wodak, 2009; и др.), организуется диалогическое взаимодействие собеседников и общение с аудиторией (Китайгородская, Розанова, 2005; Борисова, 2001; Иссерс, 2008 и др.). В работах научного направления, известного как конверсативный анализ, описан важный для исследований интеннт-анализа универсальный механизм диалогической последовательности, лежащий в основе координации реплик коммуникативных партнеров (Sacks, Schegloff, Jefferson, 1974; Psathas, 1995; Heritage, 1996; Wooffitt, 2005; и др.).

В процессе взаимодействия собеседники реализуют определенные отношения, которые оказывают влияние на дальнейшее развитие диалога. В плане описания этого «отношенческого» аспекта дискурса представляется продуктивной *динамическая модель власти* Э. Роджерс-Миллар и Ф. Миллара (Rogers-Millar, Millar, 1979). В соответствии с этой моделью диалог развивается в результате осуществления отношений власти и контроля, между которыми проводится важное различие. Если власть определяется наличием некоторых ресурсов, позволяющих изменять поведение другого, то контроль реализуется в рамках самой транзакции – коммуникативный ход одного собеседника как бы вынуждает соответствующий ход другого. Это представление дает возможность характеризовать процессуальную сторону речевого взаимодействия: каждое сообщение может рассматриваться как реакция

на предыдущие высказывания и вместе с тем как стимул для последующих. Адаптация подхода предпринята в ряде интент-аналитических работ (Павлова, 1998; Зачесова, Гребенщикова, 2007) при описании конфликтного и кооперативного взаимодействия.

Заключая краткий обзор, целесообразно дать общую характеристику интент-анализа.

В сопоставлении с другими подходами *интент-анализ* выступает как *экспертный, контекстный и комплексный метод изучения речевого содержания*. Обращаясь к первой характеристике, важно подчеркнуть, что методам, восстанавливающим связь между произнесенным словом и психологическими характеристиками говорящего субъекта, свойственна интерпретативность. Для достижения объективности исследования интент-анализ прибегает к экспертной оценке интенций. При их объективации важна квалификация оценивающих субъектов, применяются методы шкалирования, привлекаются сторонние эксперты и др. Вторая черта интент-анализа – его контекстность – означает, что в оценке интенционального содержания речи учитываются условия ситуации, параметры социального и культурного контекста (роли коммуникантов, их статус, межличностные отношения, ответные реакции слушающего и мн. др.). Третья характеристика указывает на то, что интент-анализ реализуется в несколько этапов – от разработки категориального аппарата исследования и его проверки до подсчета частот проявления интенциональных категорий и другой статистической обработки. Кроме того, комплексность метода определяется рассмотрением не только вербальной составляющей речи, но и ее невербальных компонентов (интонационные характеристики, паузы, гезитации и др.).

Интент-анализ, обращаясь к изучению интенциональных оснований речи и дискурса, опирается на наработки теории речевых актов, контент- и дискурс-анализа. Привлечение дополнительных техник к его практике (кодировка реплик Миллара–Роджерс, семантический дифференциал) может определяться задачами конкретных исследований и является примером того, что интент-анализ имеет как бы открытый код. Исследователи могут «дописывать» его, применяя дополнительные коэффициенты для решения стоящих задач.

2. Речевые интенции субъекта

Практика применения интент-анализа в психологических исследованиях во многом определяется представлениями о роли интенций в формировании речи и речевом общении. Для того чтобы раскрыть возможности данного метода, необходимо остановиться на основных теоретических положениях, составляющих его основу.

С позиций интент-анализа основополагающим для изучения речевых явлений выступает понятие «интенция». Закономерен вопрос, что такое «интенция», какова роль интенций в речи и речевом общении.

«Интенция» – категория с долгой историей, обозначающая в философии и психологии активность сознания, направленность сознания на предмет (Ф. Brentano, Э. Гуссерль). Сложилось также традиция употребления этого термина в более узком значении – направленность на цель (А. Н. Леонтьев), намерение (Новое в зарубежной..., 1986). Интенциональность, или, по Рубинштейну, предметная направленность, составляет неотъемлемое свойство сознания. В силу этого фундаментального свойства сознание – это не пассивное отражение, но отражение пристрастное, которое способно мотивировать деятельность (Рубинштейн, 2003).

Интенциональность играет исключительно важную роль в развитии речи и ее механизмах. В речевом процессе исходным является инициирующий импульс, интенция высказать нечто, проявляющаяся уже в раннем возрасте и имеющая органическую природу (Ушакова, 1998, 2004). Речь выражает лежащее в ее основе семантическое (Т. Н. Ушакова), или интенциональное, состояние (Дж. Серль) – состояние сознания говорящего, имманентной чертой которого выступает соотнесенность с миром, направленность на предмет. В субъективном плане это внутреннее психологическое состояние представляет собой «смыслы». У взрослого человека субъективные смыслы организуются в соответствии с правилами языка и проявляются в производимой речи (Ушакова, 1998, 2004; Слово в действии..., 2000).

Выступая необходимой основой речи, интенции образуют и значительную часть ее психологического содержания. *Интен-*

циональное содержание речи непосредственно связано с целями деятельности, желаниями, нуждами, предпочтениями субъекта. Интенции обнаруживаются, с одной стороны, в том, о каких предметах человек высказывается, на что направлено его сознание: на себя, на партнера общения, на окружающую действительность. С другой стороны, важно, как именно об этих предметах говорится. Человек, произносящий высказывание, совершает речевой акт: он просит, обещает, советует, требует (Новое в зарубежной..., 1986). При этом наряду с типовыми намерениями (предложение, просьба, приказ) в речи реализуются многие другие интенции – выразить отношение, избежать ответственности, осуществить самопрезентацию и пр. (Слово в действии..., 2000; Павлова, 1998, 2000; Дискурс в современном мире, 2011). Интенциональное содержание речи многогранно и как всякое содержание в принципе неисчерпаемо.

Речевые интенции могут быть не только осознаваемыми, но и неосознанными. Они различаются по своей психологической глубине. Отчетливо выраженные «ближайшие» интенции делают возможным понимание говорящего собеседником и составляют психологическую реальность коммуникации; такие интенции часто осознанно манифестируются субъектом. «Глубинные» интенции, в том числе неосознанные и намеренно вуалируемые, могут быть выявлены нередко лишь в результате специального анализа. Речевые интенции имеют устойчивый или, напротив, преходящий характер. Некоторые из них, чрезвычайно важные в организации разговора возникают непосредственно в ходе интеракции, в соответствии с шагами, предпринятыми партнером общения. Другие интенции формируются в связи с практическими нуждами, профессиональной деятельностью и пр. (Павлова, 2000; Дискурс в современном мире, 2011; Кубрак, 2007; Гребенщикова, Зачесова, 2014а; и др.).

Интенции речи многообразны и могут быть типологизированы по множеству оснований. Неразрывно связанные как с мотивационными и перцептивно-когнитивными процессами субъекта, так и с его включенностью в практическую жизненную деятельность, они во многом определяют речевое содержание и его понимание собеседником.

Важно подчеркнуть, что роль речи не сводится к реализации отдельных интенций субъекта («Я требую...» и т. п.). Интенции, проявляющиеся в речи, обычно скоординированы между собой. Формируется иерархическая *интенциональная структура*, нередко достаточно сложная. Помимо ведущих, или целевых, интенциональных направленностей дискурса выделяются составляющие их конкретные интенции, определяющие функциональную специфику ведущих направленностей (Павлова, 2000; Кубрак, 2009а; Гребенщикова, Зачесова, 2014а; и др.).

При этом обнаруживается особая роль направленности субъекта на адресата, *диалогических интенций*, которые у взрослого говорящего выступают постоянной компонентой интенционального содержания речи (Павлова, 2000). Человек говорит, желая выразить нечто, и, чтобы сказанное было адекватно воспринято, он должен учитывать адресата, в том числе при опосредованной коммуникации адресата отсутствующего, а в некоторых ситуациях и воображаемого, т. е. формировать определенный реципиент-дизайн (Мустайоки, 2015), принимать перспективу собеседника (Converse et al., 2008). Если исключить патологию и специальные моменты речевого онтогенеза, субъект направлен на адресата, по крайней мере, в том отношении, что стремится быть правильно понятым. К тому же, поскольку речь включена в социальную практику, диалогические интенции регулярно приобретают более специализированный характер: говорящий стремится убедить партнера, побудить его к действиям, выразить (вызвать) отношение, предупредить и мн. др.

Способы выражения диалогических и других интенций субъекта чрезвычайно разнообразны. Наряду с открытым проявлением, когда интенция прямо обозначается, к примеру, соответствующим глаголом («обещаю помочь»), широко используются различные способы косвенного, неявного выражения, в которых важны не столько языковые и невербальные средства, сколько условия коммуникации, психологические предпосылки и пр. (Новое в зарубежной..., 1986). Интенциональная выразительность речи огромна. Однако неявная передача интенций может приводить к расплывчатости содержания, допускающего различную интерпретацию. Эта неопределенность принципиальна в комму-

никации. Позволяя вносить уточнения, подготавливать действия, она выступает предпосылкой тактичного ведения разговора.

При этом, поскольку подлежащие выражению интенциональные состояния континуальны, речевые высказывания оказываются соединенными не с какой-либо одной, а с множеством интенций, находящихся в той или иной связи. Некоторые из этих интенции выступают ведущими, другие имеют подчиненный характер, какие-то интенции отчетливо осознаются субъектом, другие могут не рефлексироваться. Высказывания в дискурсе за немногими исключениями полиинтенциональны, и вопрос о том, реализации каких намерений он в первую очередь служит, нередко далеко не очевиден (Дискурс в современном мире, 2011).

Несмотря на неоднозначность речевой передачи, *интенции субъекта*, как правило, *понимаются адресатом*. Обнаруживается, однако, некоторая размытость их квалификации: смешение близких категорий, неразличение частных интенций и пр. (Ушакова и др., 1998; Слово в действии..., 2000). Косвенно выраженные интенции понимаются хуже, чем манифестируемые явно. Имеет значение и развернутость выражения: чем в большем объеме речевого материала проявляется интенция, тем надежнее она квалифицируется (Павлова, Пескова, 2012). В естественных условиях диалога наиболее значимым фактором понимания интенционального содержания выступает включенность в коммуникацию: адресат соотносит высказывания с ситуацией, партнером общения, задает уточняющие вопросы.

Непонимание речевых интенций может иметь характер добросовестного заблуждения и определяться факторами объективного плана: ситуативными помехами, различиями в запасе имеющихся у коммуникантов знаний, недостаточной выявленностью интенции (Дискурс в современном..., 2011). Вместе с тем возможны случаи так называемого «коммуникативного саботажа», которые связаны с позициями партнеров общения (Горелов, Седов, 2004). Если добросовестное заблуждение влечет за собой корректирующие реплики и уточняющие вопросы, свидетельствующие о стремлении понять собеседника, то в ситуации «субъективного непонимания» обычны различные тактики ухода от ответа, такие как затягивание разговора, предложение новой темы, сведение

сказанного в шутку и пр. Это находит отражение в рассогласовании реплик, приводит к сбоям в течении разговора, а в отдельных случаях и к коммуникативным провалам. Обычно, однако, игнорирование интенций партнера выступает в роли коммуникативной тактики, позволяющей повлиять на движение разговора (Гребенщикова, Зачесова, 2014а; Афиногенова, 2015).

Стоит отметить, что если для слушающего форма выражения интенций является объективным фактором, могущим затруднять понимание, то в перспективе говорящего это фактор субъективного плана, позволяющий в своих целях разворачивать обсуждение. Варьируя формы выражения, коммуникант может вуалировать одни интенции и выдвигать на первый план и акцентировать другие. Для более яркой демонстрации интенции используются специальные выразительные средства: экспрессивная лексика, повторы, метафоры и др. (Павлова, Пескова, 2012; Павлова, Зачесова, Гребенщикова, 2016).

Процессы выражения и распознавания интенций выступают как важнейшая составляющая речевого общения, необходимая *основа взаимопонимания, координации действий, достижения целей коммуникантов.*

В условиях непосредственного взаимодействия речевая передача интенций включается в *процесс согласования реплик коммуникативных партнеров.* Говорящий манифестирует в речи актуальные интенции, и их понимание служит основанием или частичным основанием для последующих реплик собеседника. Механизм интенционального согласования реплик не предполагает, конечно, однозначной детерминации последующих реплик предыдущими. Отклик партнера может быть как безотлагательным, так и отсроченным. Он может относиться одновременно к нескольким выраженным интенциям, реакция на которые может быть совмещенной. Паттерны взаимодействия, отражающие позитивный отклик на интенции иницилирующей реплики, соседствуют с паттернами, обнаруживающими ответное сопротивление или противодействие партнера (Афиногенова, Павлова, 2015). Реализуемые интенции подготавливаются предшествующими шагами партнеров общения и вплетаются в общую структуру разговора, которая приобретает последова-

тельный линейный либо сложный и разветвленный характер (Гребенщикова, Зачесова 2014а; Павлова, Афиногенова, 2014).

Вместе с тем интенции, проявляющиеся в речи, во многом определяются ситуацией, в которой осуществляется коммуникация. Так, в условиях предвыборной борьбы выступления политиков направлены на то, чтобы воодушевлять, консолидировать, предостерегать, стимулировать избирателей к действиям, дискредитировать политического противника. Эти и другие интенции, свойственные предвыборной ситуации, формируют целостное *интенциональное пространство* данного вида дискурса (Павлова, Григорьева, Пескова, 2007). Другие виды дискурса – семейный, научный, консультационный – имеют свои интенциональные характеристики и свое интенциональное пространство (Гребенщикова, 2012; Кубрак, 2009а; Дискурс в современном мире, 2011). Интенциональное пространство дискурса составляет его психологическую основу. Оно во многом определяет характер дискурса: используемые средства и способы выражения, приемы воздействия, круг обсуждаемых тем.

3. Общие методические вопросы

3.1. Единицы анализа дискурса

При изучении дискурса используются различные единицы анализа: интеракция (Э. Берн), речевой акт (Дж. Серль), коммуникативный акт (Е. А. Земская), коммуникативное действие (В. И. Карасик), коммуникативный ход (О. С. Иссерс) и др. Общие требования к единице анализа дискурса формулирует Г. Г. Почепцов (2001):

- а) единица анализа должна быть достаточно большой, чтобы выражать значение;
- б) она должна быть достаточно малой, чтобы не выражать много значений;
- в) она должна легко идентифицироваться;
- г) число единиц должно быть настолько велико, чтобы из них можно было делать выборку.

Выбор единиц анализа должен соответствовать свойствам изучаемого дискурса. В этой связи следует различать две группы

дискурсов, организация которых задает различный ракурс рассмотрения интенционального содержания и свой список интенциональных категорий. Первая группа – это *недиалоговые дискурсы*, имеющие, как правило, фиксированную текстовую форму, заранее подготовленные, адресат которых непосредственно не участвуют в процессе общения (публичные выступления, публикации в прессе, научные статьи и др.). Вторую группу образуют *диалоговые виды дискурса*, которые возникают обычно в процессе непосредственного общения, существуют по большей части в устной форме и характеризуются большой долей спонтанности (разговорная практика детского, семейного, педагогического, студенческого общения, ТВ-шоу и др.). Разграничение этих групп, конечно, условно: диалогичность имманентно присуща речи, как и сознанию в целом (М. М. Бахтин). Допустимо, однако, сказать, что дискурс может изучаться как диалоговый, и тогда в центре внимания оказывается процесс взаимодействия двух (и более) коммуникантов, смена ролей говорящий–слушающий и пр., или как недIALOGОВЫЙ, когда диалогичность выступает в форме ориентации речи на определенную аудиторию.

Интен-анализ недIALOGОВЫХ форм дискурса опирается на высказывание (в письменном тексте – предложение) как единицу анализа. В некоторых техниках интен-анализа (Слово в действии..., 2000) предполагается рассмотрение отдельных абзацев.

Исследовательские техники, предлагаемые в русле изучения диалоговых форм речи, опираются на выделение парных реплик. Первая реплика пары определенным образом влияет на порождение второй, задавая ее в узком (приветствие – ответное приветствие, запрос новостей – сообщение) или широком диапазоне (обвинение – ответное обвинение/оправдание/вопрос/игнорирование). Это может быть стимул и транзакционная реакция в составе транзакции (Берн, 1992), первый и второй элемент в смежной паре (Goodwin, Heritage, 1990), иллокутивно связанные шаги в коммуникативном обмене (Кибрик, Подлесская, 2003), независимый и зависимый речевые акты в минимальном диалоге (Баранов, Крейдлин, 1992).

Опыт интен-анализа в этой области опирается на *реплику* – законченное смысловое единство, содержащее одну или несколько

ко интенций (Гребенщикова, Зачесова, 2012, 2014а; Павлова, Афиногенова, 2014). Незаконченные высказывания, безусловно, тоже содержат в своей основе определенное интенциональное содержание, которое, однако, не всегда представляется возможным квалифицировать. Реализация замысла может осуществляться в несколько этапов: например, последовательность нескольких коммуникативных ходов одного собеседника может служить единой интенции, выражаемой завуалированно и выделяемой лишь при анализе всего диалога в целом.

Последовательность коммуникативных ходов субъекта, объединенных общей целью, формирует тактику ведения разговора, или *конверсативную тактику*. Тактика реализуется и корректируется говорящим в соответствии с ответным поведением партнера по коммуникации.

Характер взаимодействия субъектов общения может быть оценен по выраженности тех или иных *интенциональных паттернов*. Интенциональный паттерн, выступающий единицей анализа процесса интеракции, имеет следующие признаки:

1. В его составе содержатся коммуникативные ходы, принадлежащие разным собеседникам (минимум двум).
2. Между ходами существует интенциональная согласованность, которая может иметь как поддерживающий, так и отклоняющий характер: «попросить – согласиться /уклониться», «осуществить самопрезентацию – проявить одобрение/неодобрение».
3. Соответствующие интенции могут находиться в соседствующих ходах или быть разделенными несколькими ходами собеседников.
4. Полиинтенциональная реплика может образовывать несколько интенциональных паттернов.
5. Интенции, формирующие интенциональный паттерн, обычно имеют отношение к одному референциальному объекту*.

* Подробнее о вариантах интенциональных паттернов см. часть 2, разделы 4.2 и 4.4, где рассматриваются различные случаи реагирования на проявление интенции и так называемое иллюкутивное вынуждение.

Важно отметить, что при анализе диалоговых и недиалоговых форм дискурса обязательно учитывается и контекст всего речевого произведения, и отдельные слова, часть которых может служить маркерами реализуемых интенций. Следует добавить, что дискурс может иметь ту или иную интенциональную насыщенность: за большим объемом сказанного может скрываться всего одна интенция, и, напротив, в кратком изложении может быть представлена реализация множества интенций.

3.2. Многообразие интенций и проблема их типологии

В связи с многообразием интенций, получающих выражение в речи, встает вопрос их номенклатуры и типологии. Выработка метаязыка в описании совокупности речевых интенций связана с теорией речевых актов.

В терминах этой теории понятие речевой интенции соотносится с понятием иллокуции (Новое в зарубежной..., 1986). Произнося высказывание, человек осуществляет речевой акт, который имеет определенную иллокуцию, воплощающую коммуникативное намерение говорящего. В общем плане число речевых актов достаточно ограничено: «Мы сообщаем другим, каково положение вещей; мы пытаемся заставить других совершить нечто; мы берем на себя обязательство совершить нечто; мы выражаем свои чувства и отношения; наконец, мы с помощью высказываний вносим изменения в существующий мир» (Серль 1986, с.194). Этот подход составил основу типологии, в соответствии с которой существует пять базисных типов речевых актов: репрезентативы, директивы, комиссивы, экспрессивы и декларации. *Репрезентативы*, к которым относятся такие акты, как утверждать, полагать, заключать, имеют цель зафиксировать ответственность говорящего за сообщение о некотором положении дел, за истинность выражаемого суждения. *Директивы*: приказывать, командовать, просить, умолять и др., направлены на то, чтобы добиться от слушающего совершения некоего действия. *Комиссивы* – это различного рода обещания и клятвы, цель которых состоит в возложении на говорящего обязательства совершить действие или следовать определенной линии поведения. *Экспрессивы* – благодарить, поздравлять, сочувствовать, сожалеть – передают аспекты психоло-

гического состояния говорящего. Декларации самим действием говорения конституируют факт: «Ухожу в отставку», «Назначаю на должность», «Нарекаю вас мужем и женой».

Если по Дж. Серлю существует пять типов речевых актов, то другие исследователи описывают до нескольких десятков типов. Так, в дополнение к обозначенным могут быть выделены *вокативы*, куда относят обращения с целью привлечения внимания и поддержания контакта, и *ретрактивы*, которые обозначают речевые акты взятия назад обещания, корректировки утверждения и т. п. (Wunderlich, 1976). В таксономии К. Баха, помимо других, представлены *констати́вы* (утверждение, объявление, ответ, согласие, предположение, отрицание, несогласие, разоблачение, оспаривание, информирование, настаивание, предсказание и др.) и *признания* – извинение, соболезнование, поздравление, приветствие, выражение благодарности и др. (Bach, 2003). О. Г. Почепцов указывает на существование *фатических* речевых актов, реализующих контактоустанавливающую функцию, а также *менасивов* – речевых актов угрозы и *квеситивов* – вопросов (Почепцов, 1975).

У авторов многочисленных типологий отсутствует единая точка зрения по поводу отнесения того или иного речевого акта к определенному типу. Не совпадают и исходные основания классификации. Вместе с тем в методическом отношении не столь важна таксономия речевых актов сама по себе, как те дифференциальные признаки, которые различают их между собой и должны учитываться при оценивании интенций. По Серлю, это различия в цели высказываний, в направлении «приспособления» между словами и миром, соответствие интересам говорящего и адресата и пр. В других типологиях наряду с этими признаками принимаются в расчет факторы иного рода: знание/незнание говорящим опыта и структуры референции адресата; степень вовлеченности говорящего и адресата в коммуникацию; соотношение речевого акта с принципами общения и социальными целями, такими, например, как избеганием конфликта (Богданов, 2007). Такого рода факторы, сопряженные с выражением и передачей намерений, важно иметь в виду при проведении интент-анализа.

Теория речевых актов и связанные с ней исследования адекватно описывают основные типы речевых актов, устанавливая связь выражаемого намерения с представлением говорящего о ситуации, партнере общения и пр. Вместе с тем исследования этого направления критикуют за чрезмерную теоретичность, ориентацию на изолированные высказывания и данные мысленного эксперимента. Если от отдельных высказываний переходить к дискурсу, невозможно ограничиться перечнем стандартных актов, выделение которых оказывается во многом формальным и произвольным. В естественном дискурсе более релевантными оказываются нередко иные речевые акты, чем те, которые обычно выделяются и анализируются.

М. Стаббс, обобщая серию работ, посвященных речевым актам, называет такие их важные функции, как экспрессивно-эмотивная, директивно-воздействующая, поэтическая, контактная, металингвистическая, референциальная, контекстуально-ситуативная (Stubbs, 1983). При этом отмечается, что поскольку в дискурсе любое высказывание полифункционально, металингвистический речевой акт, к примеру, может быть одновременно и директивным («*Иди и посмотри, как это правильно в словаре!*»), экспрессивно-эмотивный акт – поэтическим («*Оставь меня, старуха, я в печали!*») и т. п. Подчеркивается особая роль в дискурсе метакоммуникативных актов, направленных на контроль за содержанием высказываний, распределение ролей говорящих – слушающих, проверку правильности понимания сказанного.

Расширению списка речевых интенций может способствовать анализ номинаций интенций в толковых словарях, которые фиксируют опыт носителей языка и присущую языку концептуализацию интенционального содержания (Богданов, 2007). Возникает, однако, проблема унификации наименований и сведения близких по характеру интенций в более общие категории. На материале русского языка с использованием типологии Серля и разработанных процедур (критерий перформативности, вопросно-ответный тест и др.) выделяется более сотни репрезентативов и директивов, несколько десятков комиссивов, свыше 280 экспрессивов и пр. (Савельева, 1991).

Важно отметить также наличие эмпирических списков интенций, составленных для некоторых сфер общения и видов дискурса с опорой на коммуникативную компетенцию исследователей и/или респондентов (см., например: Арутюнов, Чеботарев, 1993), в том числе и по результатам интент-анализа (Афиногенова, 2015; Гребенщикова, Зачесова, 2014а). Данные эмпирических исследований обнаруживают реалии дискурсивной практики, которые плохо укладываются в общую классификацию (Павлова, Гребенщикова, 2014). Коммуникативные ситуации многообразны, и для каждой из них можно описать набор присущих ей интенций субъектов общения.

Отдельной проблемой является определение того, как обозначать речевые интенции. В теории речевых актов и лингвистической прагматике для номинации интенций принято употребление существительных («пояснение», «упрек», «совет» и пр.). Этой традиции следуют и при проведении интент-анализа (Слово в действии ..., 2000). Вместе с тем, поскольку подобные номинации фиксируют результат речевого акта, что оправданно при ориентации исследований, в первую очередь, на речевые средства, а не совершаемые речевые акты и соответствующие им психологические состояния, в последние годы используются также глагольные номинации («пояснить», «упрекнуть», «сообщить»). Глагольные номинации, акцентирующие процессуальный аспект речи, приняты в интент-аналитических исследованиях диалоговых форм дискурса. Кроме того, поскольку в общем случае к интенциям причисляют различные эмоции, отношения, связанные с референциальными объектами, ментальные состояния, используется большое количество номинаций, имеющих в своем составе глагол «выразить» («выразить мнение», «выразить обеспокоенность», «выразить сочувствие»).

3.3. Формирование исследовательского фрейма

Всякое исследование речи, не только с применением интент-анализа, но и контент-аналитическое, предполагает выделение категорий содержания, которые отвечают поставленным задачам. Если такие категории выделяются произвольно, без учета специфики изучаемого материала, они вряд ли могут быть полезны.

Это не означает, что категории анализа всякий раз выделяются заново. Использование категорий, установленных ранее в других исследованиях, тоже возможно. Однако в любом случае кардинальное значение имеет осмысление эмпирического материала в свете исследовательской задачи – формирование исследовательского фрейма как определенным образом организованной структуры аналитических категорий.

Система, сложившаяся в практике интен-анализа, включает в качестве основных три вида категорий: референциальные объекты речи, интенции, проявляющиеся при их обсуждении, ведущие интенциональные направленности коммуникантов. Референциальные объекты – это то, о чем говорится, на что направлено сознание говорящего (категории «мы», «они», «действительность» и пр.). Интенции понимаются в широком смысле как предметные направленности субъекта, отражающие его внутреннее состояние, желания, нужды (категории «просить», «обещать», «выразить мнение» и пр.). Ведущие интенциональные направленности («побудить к действию», «поддержать отношения», «проявить себя» и др.) формируются определенным набором интенций, выявляющих функциональную специфику данной направленности.

При выделении в соответствии с задачами исследования конкретных интен-аналитических категорий стоит учитывать следующие моменты.

Во-первых, необходимо установить меру общности/конкретности категорий, избегая, с одной стороны, поверхностности анализа, с другой – излишней дробности категорий и неоправданного умножения их числа.

Во-вторых, важна полнота охвата избранными категориями всех аспектов интенционального содержания, подлежащих изучению.

В-третьих, критерием выделения категорий интенций служит наличие дифференциальных признаков, разграничивающих эти категории между собой.

В-четвертых, определенную роль при выделении интен-аналитических категорий должен играть критерий согласованности и непротиворечивости категорий в рамках общей структуры.

Наконец, необходимо принимать во внимание способы идентификации категорий интенций в эмпирическом материале, которые должны быть достаточно надежными и не вызывать разногласий.

4. Процедура интент-анализа

Представления об интенциях и их роли в формировании речи и речевом общении определяют необходимость придерживаться при проведении интент-анализа определенной процедуры, которая предусматривает несколько этапов. Поскольку на каждом из этих этапов решаются задачи, во многом определяющие результаты исследования, на них необходимо остановиться особо.

4.1. Сбор эмпирического материала и его транскрипция

Вопросы сбора, записи и транскрипции речевого материала относятся, казалось бы, к чисто «техническим». Между тем они заключают в себе немало проблем, в том числе и довольно общего характера.

Опыт реализации интент-анализа охватывает, как уже отмечалось, разные сферы дискурсивной практики – повседневную, учебно-воспитательную, научную и др. Разумеется, *выбор материала* определяется целями исследования. Важно, однако, иметь в виду специфику дискурса, которая может способствовать проведению анализа или, напротив, его затруднять.

Хорошие возможности для интент-анализа создаются при изучении медиадискурса, институциональных видов дискурса, а также его диалоговых форм. Опорой анализа служит знание исследователем условий и целей коммуникации. Кроме того, квалификацию выражаемых интенций облегчают ответные реплики, обнаруживающие понимание говорящего его собеседником. Наиболее сложными для изучения выступают формы повседневного дискурса (например, семейный дискурс), которые тесно спаяны с бытом, изобилуют фатикой, т. е. нередко представляют собой «общение ради общения», разговор ни о чем, причем собеседники, давно знакомые между собой, понимают друг друга с полуслова.

Выбор в качестве исследуемого материала публикаций в прессе, научных изданий, теле- и радиопрограмм снимает многие проблемы сбора эмпирических данных. Однако в дискурсивной парадигме принципиальным нередко является выбор материалов непосредственного спонтанного общения в неофициальной обстановке. Для сбора аутентичных данных в этих условиях требуются специальные процедуры аудио- или видеозаписи. Такие процедуры были предложены при изучении разговорной речи (Русская разговорная..., 1978). Метод скрытого магнитофона, который в этих случаях применяется, основан не на скрытом «подглядывании» или «подслушивании». В соответствии с морально-этическими нормами участники эксперимента дают согласие на проведение записи. Однако предусматривается привыкание к ней и такое расположение регистрирующих коммуникацию технических устройств, которое учитывает возможности адаптации собеседников и возникающие помехи. В некоторых ситуациях спонтанного общения участникам исследования предлагается самим определять удобный момент и самостоятельно записывать диалоги.

Интент-анализ любых материалов устно-речевого характера предполагает *представление звучащей речи в письменной форме* – ее транскрипцию. Поскольку спонтанная устная речь имеет структурные, интонационные, паралингвистические и другие характеристики, которые чрезвычайно важны для уяснения смысла сказанного (Морозов, 2011), но скрадываются при «переводе» в стандартный письменный текст, разработаны различные системы транскрипции. Варианты таких систем, связанные с различными исследовательскими традициями, отличаются детальностью передачи звучащей речи, а также удобством и простотой применения.

В русле интент-анализа сложилась практика использования системы транскрипции, принятой в разговорном анализе (Atkinson, Heritage, 1984). При этом, поскольку перегруженность деталями мешает работе с транскриптом, названная система модифицируется: фиксируются только те аспекты дискурса, которые подлежат рассмотрению в соответствии с задачами исследования. В обычном случае в транскрипте отражается вербальная составляющая речи, которая передается буквально (с учетом

повторений, самокоррекций и пр.), отмечаются наиболее яркие особенности интонации, выразительные паузы, другие имеющие смысловую нагрузку невербальные компоненты (смех, жесты, поведенческие проявления).

4.2. Анализ контекста

Психосоциальная природа дискурса требует учета многообразных факторов, влияющих на формирование смысла. Поскольку в выражении и распознавании речевых интенций существенную роль играют не только языковые формы, но и условия общения и психологические предпосылки (Новое в зарубежной..., 1986), важным этапом интен-анализа выступает изучение контекста.

Рассматривается *коммуникативный контекст*, так называемые «коммуникативные обстоятельства» (Стернин, 2000) – факторы ситуации, сказывающиеся на протекании общения: ситуационные роли коммуникантов, включенность общения в практическую деятельность, временные и тематические ограничения и пр.

Учитываются отражающиеся в дискурсе *особенности социально-психологического и социокультурного контекста* – отношения коммуникантов, их статусно-ролевые позиции, преобладающие установки, традиции и т. п.

Специального внимания требует динамичный *речевой контекст*, который формируется последовательностью высказываний субъектов общения. Говорящий опирается на прежде сказанное, и каждое продуцируемое высказывание, вплетаясь в структуру дискурса, в свою очередь, модифицирует контекст. При проведении анализа так же, как в коммуникативной практике, учет изменяющегося в ходе общения речевого контекста обеспечивает понимание динамических и стратегических аспектов коммуникации, раскрывает дискурс как единое смысловое целое.

4.3. Формирование списка интенциональных категорий и выделение их в транскрипте

При проведении интен-анализа исследователь стоит перед выбором: использовать ли уже существующий, наперед известный набор интенциональных категорий или выделять такие категории самостоятельно.

Первая возможность обеспечивается наличием эмпирических типологий интенций, разработанных для некоторых видов дискурса (см. часть 2). Хотя на этом пути достигается, казалось бы, большая объективность квалификации интенций, из рассмотрения ускользают специфические особенности конкретного материала.

Второй путь более трудоемок, но он обеспечивает операциональную и экологическую валидность получаемых результатов. В этом случае требуется провести анализ транскриптов на предмет выявления референциальных объектов высказываний и сопоставления списка интенций, выражаемых при их обсуждении.

В зависимости от исследовательских задач критерии выделения референциальных объектов могут быть разными: частота упоминания объектов, степень их обобщенности/дифференцированности и пр. В общем случае к числу основных категорий объектов относятся: сам говорящий, партнер(ы) общения (адресат, аудитория), третьи лица, окружающая действительность.

Установление референциальных объектов высказываний выступает основой второго шага: определения интенций, проявляемых коммуникантом при их описании. При квалификации интенций учитываются языковые и речевые маркеры: наклонение глаголов, порядок слов, ударение, интонация, специальные перформативные глаголы и др. Рассматриваются условия и психологические предпосылки, сопряженные с реализацией интенций определенного типа (Серль, 1986), данные о цели коммуникантов, их статусно-ролевых позициях и пр., вытекающие из анализа контекста. Кроме того, поскольку многие интенции восходят к более общим устремлениям субъекта или актуализируются высказываниями партнера, значимую роль играет анализ речевой последовательности, опирающийся на представления о типовых сочетаниях речевых актов (Franke, 1990; Fritz, 1991). В диалоговых формах дискурса идентификации интенций служат также ответные реакции собеседника, обнаруживающие его понимание сказанного (Зачесова, 2002; Гребенщикова, Зачесова, 2012).

Такого рода анализ становится основой выделения категорий интенций, которые затем уточняются и проверяются.

В плане уточнения первоначального списка интенций важно иметь в виду, что интенциональная направленность субъекта нередко имеет неявный характер. Так, к собеседнику (аудитории) часто напрямую не обращаются и соответствующие диалогические интенции, проявляющиеся в соотнесенности сказанного с конкретным адресатом, необходимо оценивать особо. Кроме того, на основе первоначального рабочего списка требуется провести сплошной анализ дискурса, что позволит идентифицировать интенции, выражающиеся не столько в отдельных фрагментах, сколько в их совокупности. Например, в предвыборном дискурсе обнаружена следующая форма реализации стремления к апологизации своей кандидатуры: пространно характеризуется окружающая действительность, после чего политик заявляет, что готов улучшить сложившееся положение (Павлова, 2000).

Проверке выделенных интенциональных категорий служит третий шаг анализа: списки интенций, составленные двумя или более исследователями независимо друг от друга, сопоставляются между собой. По результатам согласования этих списков перечень интенций дополнительно уточняется.

Эксперты обсуждают также разметку категорий интенций в транскрипте, которую принято проводить одновременно с формированием их общего списка. Процедура позволяет проанализировать сомнительные случаи и получить развернутую картину интенционального содержания изучаемого материала.

Если в целях экспресс-диагностики интенционального содержания использовался ранее разработанный набор интенциональных категорий, работа экспертов ограничивается регистрацией этих категорий в материале с последующим обсуждением и согласованием полученных результатов.

4.4. Экспертная валидизация оценок интенций

Интен-анализ предполагает высокую квалификацию исследователей. Помимо психологических знаний, требуются компетенции по смежным дисциплинам, предметом которых является «человек говорящий» (лингвокультурология, социолингвистика, когнитивная лингвистика и др.).

Повысить валидность получаемых результатов можно с помощью привлечения группы сторонних экспертов, которые должны работать с проанализированным на предыдущем этапе материалом, используя составленный список интенций. В случайно отобранных транскриптах ими оценивается выраженность интенциональных категорий, в том числе и с применением порядковых оценочных шкал. Если в этом есть необходимость, эксперты могут уточнить интенциональное содержание изучаемого материала: добавить новые категории в словарный список или зафиксировать новые случаи проявления уже описанных категорий. Для оценки согласованности работы экспертов на этапе внешней проверки применяются, как правило, коэффициенты α Кронбаха (для шкалированных оценок) и κ Флейса (для качественных оценок). В зависимости от выбранного варианта оценок для внешней проверки привлекается разное число экспертов (два и более).

В качестве варианта валидации можно рассмотреть опыт применения критерия κ Флейса для номинативных данных, относительно которых действует бинарная шкала «согласен–не согласен», точнее, «интенция присуща высказыванию – не присуща высказыванию» (Гребенщикова, 2012; Афиногенова, 2015).

Экспертной группе, выбираемой предпочтительно из среды психолингвистов и включающей 2–6 человек, предъявляются транскрипты дискурсов и списки интенций к ним, составленные по результатам ранее проведенного интен-анализа. Поскольку в полном объеме проанализированный материал представить экспертам, как правило, затруднительно, для оценки предлагается несколько случайно отобранных образцов. При этом по условиям применения критерия, помимо действительно зафиксированных в конкретном транскрипте интенций, к списку добавляются не присущие ему, условно «ложные» интенции. Кроме того, в список включается пункт «другое», предусматривающий возможность обнаружения дополнительных интенций. Для того чтобы эксперты могли принимать в рассмотрение контекст, требуется также описать ситуацию общения, обозначить статусно-ролевые отношения коммуникантов, предоставить аудиофайлы для прослушивания.

Надежность-согласованность работы экспертов проверяется с помощью 2 разновидностей коэффициента к Флейса для номинативных переменных (Флейс, 1989). Первый коэффициент (x_1 -карра) позволяет оценить надежность–согласованность работы всех экспертов; он оптимален для случая с разным количеством оценок по каждому пункту (интенции). Второй коэффициент (x_2 -карра) позволяет оценить согласованность экспертов по каждой категории оценок («согласен», «не согласен»). Для определения степени совпадения результатов интент-анализа и экспертной оценки используется статистика отношения шансов, подробно эти процедуры изложены в издании (Флейс, 1989, с. 77–84, 243–245). Сначала оценивается x_1 -карра – общая согласованность, затем x_2 -карра по категориям «согласен» и «не согласен», определяется значимость отличия оценки от нуля. После этого оценивается вероятность совпадения мнений экспертов с результатом предварительного интент-анализа – соответствующие частоты представлены в таблице 1. Отношение шансов того, что экспертные оценки совпадают с результатами интент-анализа равно: $w = \frac{p_{11}p_{22}}{p_{12}p_{21}} = \frac{n_{11}n_{22}}{n_{12}n_{21}}$, где p_{11} и p_{22} – вероятности схождения оценок; p_{12} и p_{21} – вероятности расхождения экспертных оценок и интент-анализа. Доверительный интервал отношения шансов оценивается по логарифмической функции (там же, с. 84).

Таким образом, результаты экспертизы могут показать, во-первых, надежность–согласованность работы экспертов, отличие их оценки от случайной как в общем случае, так и по отдельным категориям («согласен», «не согласен»). Во-вторых, опре-

Таблица 1

Количество совпадений и несовпадений оценок экспертов и предварительного интент-анализа

Интенции		Экспертиза	
		Выражены	Не выражены
Оценка предварительного анализа	Выражены	n_{11}	n_{12}
	Не выражены	n_{21}	n_{22}

деляется степень совпадения оценки экспертов с результатами предварительного интент-анализа, что позволяет реконструировать интенции, определив вероятность ошибки.

4.5. Частотный анализ интенций

Проявление речевой интенции в дискурсе определяется особенностями соответствующего ей интенционального состояния субъекта (его желаниями, эмоциями). С одной стороны, интенциональное состояние имеет некоторую протяженность, может возникать, длиться и завершаться в любой момент коммуникации, в том числе до и после нее. С другой стороны, связанная с интенциональным состоянием речевая интенция выражается в определенный интервал времени с помощью конкретных речевых средств и, следовательно, может быть фиксирована в некотором фрагменте речи и на разных его уровнях (реплика–интеракция–диалог; предложение–абзац–текст). В связи с этим в практике интент-анализа существует два подхода к оценке частотной выраженности интенций, которые связаны с выбором единиц анализа. Первый подход предусматривает однократную фиксацию интенции в том или ином законченном смысловом фрагменте текста (например, в абзаце), причем повтор интенции в его пределах ничего не добавляет в плане выраженности интенции (см., например: Ушакова и др., 1998; Слово в действии..., 2000, глава 3.1). Второй подход предполагает, что выраженность той или иной интенции соответствуют количеству содержащих ее высказываний*. Отметим, что такая дилемма характерна для интерпретации различных психодиагностических данных, например, в области интеллекта, креативности и других познавательных способностей (Дружинин, 1996; Воронин, 1993).

Порядок подсчета интенций при втором подходе иллюстрирует таблица 2.

Количество высказываний (24) и количество проявленных интенций не совпадает (29). Коммуникативные партнеры одной репликой реализуют несколько высказываний, за каждым из которых, в свою очередь, может стоять более одной интенции

* Незаконченные высказывания, как правило, исключаются из интент-анализа.

Таблица 2
Пример подсчета выраженности интенций в диалоге

№ реплики	№ высказывания	Высказывания партнеров	Репрезентированные интенции
1	1–2	Д: И / у меня к тебе / это / я забыл все [заполненный бланк теста] в общем сегодня // Я принесу завтра //	Привлечь внимание (1), извиниться (1), обещать (1)
2	3	И: Если принесешь //	Выразить недовольство (1), упрекнуть (1)
3	4	Д: Не / ну / не обижайся! //	Извиниться (2), обещать (2)
4	5–6	И: Да принесешь-принесешь // Только не говори опять / что не принесешь! //	Выразить недовольство (2), упрекнуть (2)
5	7	Д: У меня дома лежит / я забыл //	Оправдаться (1)
6	8–11	И: Почему ты его здесь не заполнишь? // Какая тебе разница? // Все равно сидишь / ничего не делаешь! // А дома ты по-любому не заполнишь //	Предложить (1), выразить недовольство (3)
7	12	Д (перебил): Да я завтра принесу //	Отклонить (1), обещать (1)
8	13–14	И: Нет / я у тебя спрашиваю / почему ты не заполняешь здесь! // Ты же //	Выразить недовольство (4), настоять (на предложении) (1)
9	15	Д (перебил): Я полностью здесь! //	Выразить недовольство (5), отклонить (2)
10	16–17	И: Что ты так возмущаешься?! // Я тебе нормально говорю //	Выразить удивление (1), успокоить (1)
11	18–19	Д (снижая тон речи): Ну я не возмущаюсь // Просто я заполняю // Кто-то дал мне вчера / я заполнил //	Пояснить (1), оправдаться (2)
12	20–21	И: Просто дома / я знаю / как заполняется // Дома / то то / то се //	Пояснить (2), настоять (на предложении) (2)
13	22	Д: Ну да / да / забывается //	Согласиться (1)
14	23	И: Хорошо / тогда завтра принеси //	Согласиться (принять) (2), попросить (1)
15	24	Д: Я принесу // Завтра // Если я забуду его заполнить / то завтра я его заполню //	согласиться (принять) (3), обещать (3), пояснить (3)

Примечание. Цифровой индекс в скобках – порядок проявления интенции данного типа.

Часть первая

(например, высказывания 12, 15), как и за несколькими высказываниями – одна и та же интенция (например, для 9, 10, 11-го высказываний – «выразить недовольство»). В таких случаях следует говорить о высокой или низкой интенциональной насыщенности реплики, диалога, дискурса (Афиногорова, 2015). В совокупности обнаруженные в диалоге интенции с частотой их проявления представлены в сводной таблице 3.

Таблица 3
Частота реализации категорий интенций в диалоге

№ п/п	Категория интенции	Количество случаев проявления
1	Выразить недовольство	5
2	Пояснить	3
3	Согласиться	3
4	Обещать	3
5	Извиниться	2
6	Отклонить	2
7	Настоять на предложении	2
8	Упрекнуть	2
9	Оправдаться	2
10	Привлечь внимание	1
11	Успокоить	1
12	Попросить	1
13	Выразить удивление	1
14	Предложить	1
	Всего проявлено интенций	29

Таким образом, в приведенном диалоге в 24 высказываниях представлено 14 категорий интенций, реализованных в общей сложности 29 раз.

4.6. Описание интенциональной структуры дискурса

Интенции, реализуемые субъектами общения, как правило, так или иначе взаимосвязаны, поэтому наряду с определением перечня актуальных интенций обычно стоит задача описания интенциональной структуры дискурса.

В соответствии с разноуровневыми отношениями деятельности, действий, операций (С. Л. Рубинштейн, А. Н. Леонтьев и др.) могут быть выделены основные или *ведущие интенциональные направленности* коммуникантов и подчиненные им частные интенции. При квалификации интенций второго порядка зарегистрированные частные интенции включаются в группы, объединенные общей направленностью: так, интенции «поинтересоваться» и «поболтать» объединены фатической направленностью «поддержать отношения с партнером»; интенции «побудить к действиям», «внушить уверенность», «воодушевить» объединяет направленность на активизацию слушателя. Ведущие направленности соответствуют основным задачам общения, для каждой из них характерно преобладание нескольких частных интенций, отражающих специфику данной направленности.

Ведущие направленности коммуникантов, в свою очередь, образуют иерархию. Для ее выявления необходимо установить глобальную, или целевую, интенцию дискурса (по ван Дейку) и служащие ей соподчиненные интенциональные направленности. Например, в предвыборном дискурсе направленность на агитацию слушателя составляет верхний уровень структуры: выигрышная самопрезентация, дискредитация оппонента, анализ действительности, формируя определенную картину мира, обеспечивают оказание агитационного воздействия. При установлении интенциональной иерархии важно опираться на анализ контекста, возвращаясь к конкретным условиям коммуникации.

Описание интенциональной структуры диалоговых форм дискурса включает еще один важный аспект: анализ координации реплик в процессе взаимодействия. Диалог моделируется как последовательность реплик участников с указанием манифестируемых интенций и ответного отклика коммуникативного партнера. Учитывается, что иницирующая реплика часто

Часть первая

полиинтенциональна, а реакция собеседника может быть отсроченной, неоднократной, может относиться одновременно к нескольким выраженным интенциям, при участии в разговоре нескольких лиц нередко имеет различное авторство. На этой основе выявляются варианты формирующихся в последовательности реплик *интенциональных паттернов* (предположить–согласиться; уточнить–пояснить), в том числе случаи, когда иницирующая реплика актуализирует целый интенциональный комплекс (выразить возмущение–оправдаться, дать обещание). Интенциональный паттерн понимается как сочетание интенций одного иерархического уровня, согласующихся по принципу иллокутивного вынуждения: по типу «интенция ПК1–отклик ПК2» (Баранов, Крейдлин, 1997). Кроме того, фиксируются случаи игнорирования интенций партнера, находящие отражение в интенциональном рассогласовании реплик, а также случаи частичного реагирования на полиинтенциональную реплику, обнаруживающие моменты, когда по инициативе собеседника разворачивается та или иная линия обсуждения.

Подобный анализ позволяет выявить интенциональную структуру диалога, которая может иметь последовательный линейный либо сложный и разветвленный характер (см. часть 2, раздел 4.2.).

ЧАСТЬ ВТОРАЯ

ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕНТ-АНАЛИЗА: ИНТЕНЦИОНАЛЬНОЕ ПРОСТРАНСТВО ДИСКУРСА

Цель данной части книги – представление результатов интент-анализа, которые могут служить проведению других интент-аналитических исследований при решении разнообразных научных и научно-практических задач в области институционального и повседневного общения, психотерапии, психологической экпертизы и пр.

Обычно актуальной задачей подобных исследований становится систематическое описание интенциональной основы дискурса, функционирующего в определенной сфере действительности. Ставятся вопросы: какими интенциями характеризуется речевая активность субъектов общения? Как эти интенции соотносятся между собой? Каково их дискурсивное воплощение? Продвижение исследований в этом направлении предполагает моделирование интенционального пространства дискурса – совокупности интенций и интенциональных структур, свойственных дискурсу определенного вида и составляющих его психологическую основу.

Поскольку традиции интент-анализа как особого метода исследования речевого содержания были заложены при изучении материалов политического характера, начнем с рассмотрения интенционального пространства политического дискурса.

1. Политический дискурс: предвыборные выступления

При изучении политического дискурса по материалам, представленным в периодической печати (Слово в действии..., 2000), было установлено, что в ситуации предвыборной борьбы интенциональное состояние участников определяют: направленность на себя (представление в выигрышном свете), на политического противника (дискредитация), на окружающую действительность (анализ) и третью сторону (оказание воздействия).

Дальнейшее изучение темы, позволившее детализировать это представление, проводилось на материале телевизионных предвыборных выступлений. Использовались данные, относящиеся к выборам в Государственную Думу (2003, 2007) и президентским кампаниям (1996, 2004, 2008). Выборку составили более 150 транскриптов предвыборного дискурса.

По результатам исследования, проведенного совместно с А. А. Григорьевой и Е. А. Песковой (Павлова, Григорьева, Пескова, 2007), реконструировано более 50 компонентов, составляющих *интенциональное пространство предвыборного дискурса*. В обобщенной форме данные представлены на рисунке 1.

В левой части рисунка обозначены основные референциальные объекты этого вида дискурса и соответствующие им направленности участников. Можно видеть, что основу интенциональной организации дискурса формируют: направленность политиков на избирателя, направленность на себя и сторонников, интенциональная направленность на политического оппонента и направленность на окружающую действительность (показано стрелками). Эти типовые референциальные направленности имеют характерные составляющие, представленные совокупностью конкретных интенций (правое поле рисунка).

Направленность на избирателя в общем случае предполагает его привлечение, а также консолидацию и активизацию. Политик стремится завоевать внимание, вовлечь избирателя в обсуждение, продемонстрировать значимость и пр., т. е. привлечь. Одновременно он устремлен к тому, чтобы стимулировать избирателя к объединению, возбудить недовольство и негативное отношение к «чужим» (консолидация), а также побудить к действиям, воодушевить, предупредить нежелательные действия, предостеречь и даже запугать (активизация).

Направленность на себя и своих сторонников проявляется как апологизация личных качеств и действий и вместе с тем идентификация с избирателем. Характерны интенции манифестировать социально одобряемые качества (смелость, честность и пр.), показать компетентность и готовность действовать, оправдать негативные факты. Нередко также проявление «самоохранительных» интенций: стремления избежать политической конфрон-

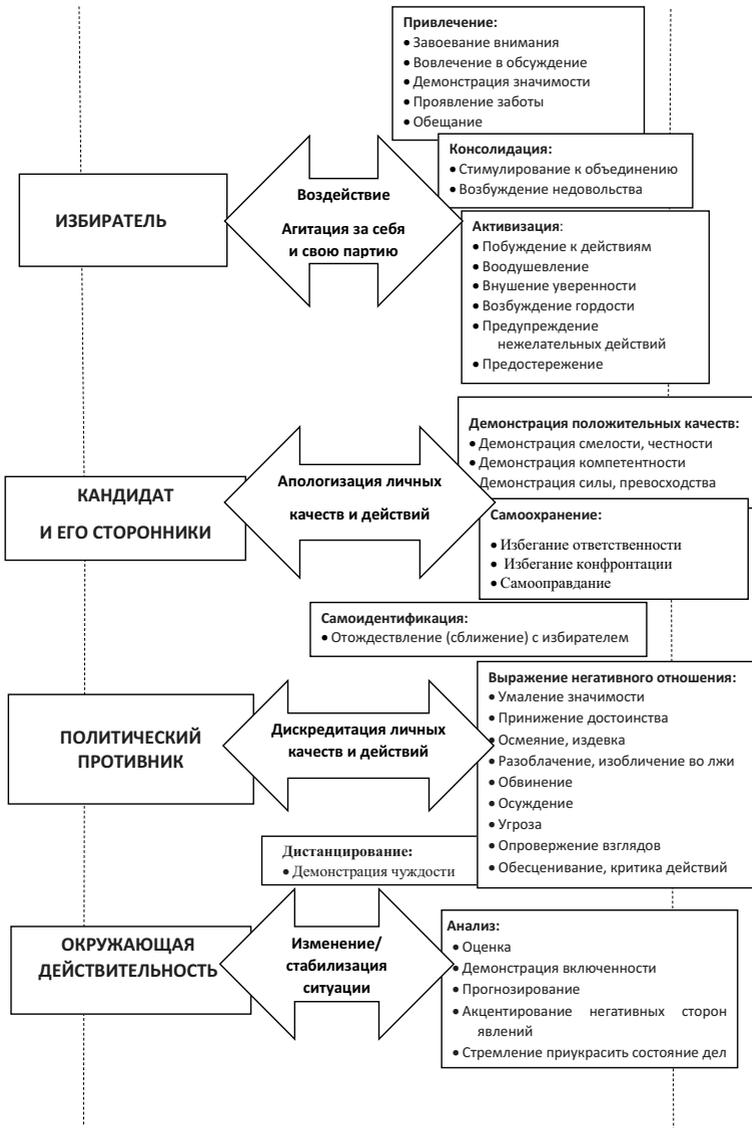


Рис. 1. Интентональное пространство предвыборного политического дискурса (пояснения в тексте)

тации, ответственности за свои слова и поступки, что служит позитивной самопрезентации не только в настоящем, но и в перспективе.

Противоположный характер обнаруживает направленность кандидатов на политического оппонента. Она имеет две составляющие: дискредитация личных качеств и действий и дистанцирование. Противника стремятся разоблачить, обвинить, осудить, опровергнуть взгляды и обесценить действия. Ему угрожают, умаляют значимость, принижают достоинство, демонстрируют чуждость.

Выраженную специфику в предвыборном дискурсе имеет направленность на действительность. Представление фактов и событий окружающей жизни нацелено на фокусирование злободневных проблем, изменение или стабилизацию существующего положения. Политик не только анализирует, оценивает, прогнозирует ситуацию, обнаруживает эмоциональную включенность в происходящее. Он движим стремлением акцентировать негативные стороны жизни или, напротив, стремится скрыть (приукрасить) существующее положение.

Основные интенциональные компоненты дискурса, отраженные на рисунке 1 и рассмотренные последовательно, тесно взаимосвязаны и формируют характерные иерархически организованные структуры (Павлова, 2000, 2002).

Направленность на действительность образует нижний уровень интенциональной иерархии. Как показывает анализ, высказывания, характеризующие положение в стране, хотя и имеют как будто самостоятельную интенцию (анализ, оценка, прогнозирование и пр.), неразрывно связаны с выигрышной самопрезентацией кандидата и его направленностью против политического оппонента. Выступающий тенденциозен если не в освещении, то, по крайней мере, в подборе фактов: рассматриваются такие явления, проблемы и пр., которые позволяют выставить собственные позитивы (например, готовность исправить сложившуюся ситуацию) или служат дискредитации оппонента как ответственного за охарактеризованное положение. Обсуждение фактов действительности подчинено интересам апологизации своей кандидатуры и дискредитации политического противника.

Интенции второго уровня иерархии – апологизация и дискредитация, – модифицируя анализ действительности, в свою очередь, испытывают влияние направленности кандидата на аудиторию. Апологизация строится так, чтобы привлечь к своей кандидатуре избирателя, дискредитация служит тому, чтобы настроить его против конкурентов. Дискредитация и апологизация к тому же скоординированы между собой. Представляя в положительном свете себя и своих сторонников, выступающий стремится противопоставить себя оппоненту и, наоборот: дискредитация служит апологизации, а апологизация дискредитации.

Направленность на избирателя составляет верхний уровень интенциональной системы. Каждый ориентирован на «своего» избирателя. Под влиянием этой направленности интенции кандидатов приобретают конкретный соотнесенный с адресатом характер, обеспечивающий адекватное восприятие и пропагандистское воздействие дискурса. Выступающий основывается на представлении об установках избирателя, в расчете на них оценивает, обещает, прогнозирует, осуждает; тем самым осуществляется выигрышная в глазах избирателя самопрезентация (апологизация), дискредитация оппонента, а слушатель привлекается на свою сторону.

Направленность на адресата, воздействие, агитацию является целевой в предвыборном дискурсе. Апологизация, фокусирование проблем, критика оппонентов, другие интенциональные составляющие выступлений призваны сформировать в сознании избирателя своеобразную «картину мира», назначение которой – оказание воздействия.

Проведенное рассмотрение обнаруживает общие, типовые характеристики интенционального пространства предвыборного дискурса – обширную иерархически организованную систему интенций и интенциональных структур, свойственных данной сфере коммуникации.

Конечно, каждое предвыборное выступление имеет свои особенности. Интенциональное *своеобразие конкретных выступлений* проявляется в выраженности референциальных направленностей и их составляющих, а также в наборе интенций, которыми они представлены. Так, из четырех типовых интенциональных

компонент политических выступлений две являются основными – это направленность на апологизация себя и своей позиции и оказание воздействия. Направленность на анализ действительности и дискредитацию оппонента обычны, но могут проявляться незначительно. Выступлениям критического типа отвечает полная четырехкомпонентная интенциональная структура. Выступлением апологетичного типа присуща трехкомпонентная интенциональная структура, которая при невыраженности направленности на действительность редуцируется до двух основных компонентов.

Рисунок 2 показывает, насколько по-разному может осуществляться предвыборная коммуникация. Отраженные на рисунке индивидуальные интенциональные профили российских политиков различны не только по выраженности основных референциальных направленностей, но и по составу наполняющих их интенций. Так, выступления С. Миронова обнаруживают направленность исключительно на себя и на потенциального избирателя; в выступлениях трех других кандидатов выражена направленность на политического оппонента и на окружающую действительность. При этом, если для выступлений С. Миронова характерны стремления продемонстрировать личные качества, свою компетентность и готовность действовать, вовлечь избирателя в разговор и воздействовать на него обещаниями, то в выступлениях С. Глазьева и Н. Харитонова, помимо других, широко проявляются такие интенции, как акцентирование негативных сторон ситуации, обвинение политического противника и обесценивание совершаемых им действий, возбуждение недовольства избирателей. Выступления В. Жириновского отличает не столько направленность на дискредитацию политических оппонентов, сколько стремление дистанцироваться от них, продемонстрировать чуждость. На первый план наряду с акцентированием негативных сторон ситуации и возбуждением недовольства избирателей выходит стремление запугать слушателей, показать эмоциональную включенность в происходящее. Кроме того, как и в других критических выступлениях, выражена направленность на идентификацию с избирателем, стремление проявить о нем заботу.

Опыт использования интент-анализа

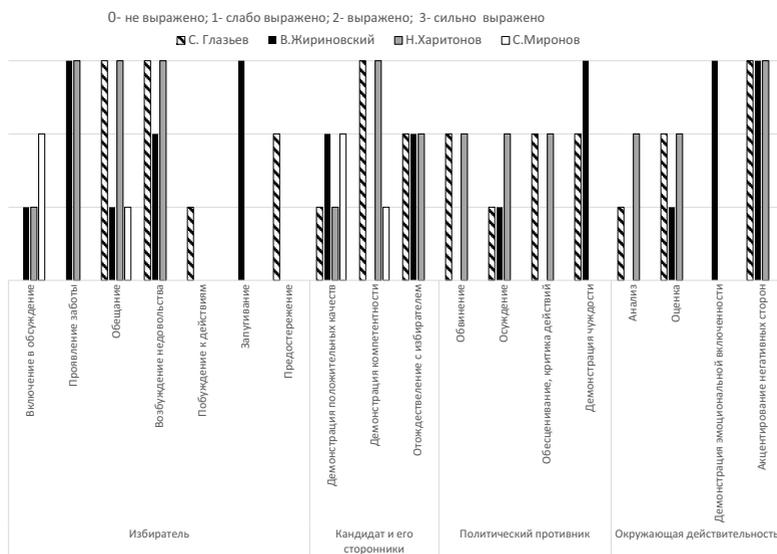


Рис. 2. Индивидуальные варианты интенциональных профилей.

По оси абсцисс указаны референциальные направленности выступлений и реализующие их конкретные интенции; по оси ординат – выраженность интенций определенной категории

Эти и другие материалы, раскрывающие индивидуальное своеобразие предвыборных выступлений политиков (Слово в действии..., 2000), обнаруживают варианты реализации типовых интенциональных структур в конкретном политическом контексте. Важной переменной, обуславливающей выявляющуюся специфику, выступает ориентация на определенную аудиторию, «своего» избирателя (Павлова, 2000).

Сопоставим для иллюстрации данные по выступлениям С. Глазьева и В. Жириновского. С одной стороны, в них немало общего, проявляющегося и в других критических выступлениях, – направленность на возбуждение недовольства избирателей и пр., что свидетельствует об ориентации на тех, кто не доволен существующим положением. С другой стороны, выявляются показательные особенности. Так, отчетливо преобладающие в выступлениях Жириновского провокативные интенции: запу-

гивание, демонстрация заботы, эмоциональной включенности в происходящее – свидетельствуют об адресации к аудитории, более восприимчивой к эмоциональному заражению, нежели к рациональным доводам. К тому же, применяясь к «своему» избирателю, кандидат не стремится проанализировать и оценить ситуацию, продемонстрировать, как С. Глазьев, свою компетентность. Он обращается к «простому» человеку, который не склонен к анализу, боится за себя и своих близких, и это видение адресата актуализирует тот своеобразный набор интенций, который получает дискурсивное воплощение. Индивидуальные варианты дискурса – это, по существу, диалогическая характеристика, позволяющая судить о том, каким представляется выступающему его электорат, расклад сил на политической сцене.

В методическом плане большой интерес представляют *формы проявления «предвыборных» интенций в дискурсе*. На этом вопросе, данные по которому достаточно широко представлены в литературе (Шейгал, 2004; Китайгородская, Розанова, 2003; Дейк, 2013; и др.), стоит остановиться особо.

Начнем с интенций, направленных непосредственно на избирателя.

Стремлению привлечь внимание отвечают обращения к аудитории («*Уважаемые избиратели!*», «*Ветераны!*»), риторические вопросы, вовлекающие в обсуждение («*Знаете почему?*», «*Так вот, я спрашиваю, что мы делаем!?*»). Для привлечения внимания и включения в разговор используются вопросы, сформулированные от лица адресата: «*Беляков Сергей из Ростова пишет: «Эти выборы похожи на спектакль. Говорят, что ваша роль – снять свою кандидатуру в пользу Путина. Признайтесь честно, так ли это?»*» (С. Миронов). Обычны высказывания, демонстрирующие значимость избирателя («*Будущее России зависит от вас*», «*Нам очень важен каждый ваш голос*»), выражающие доверие его знанию жизни («*Вы хорошо знаете, в каком положении находится сейчас наша страна*»). Привлечению слушателя способствуют также обещания, которые настолько характерны для языка политики, что его называют языком обещаний (Шейгал, 2004): «*Я гарантирую, что после своего избрания на каждый рубль, который был на ваших книжках в 1991 г., государство восстановит как за пять рублей*» (С. Глазьев).

Интенцию консолидировать избирателей обнаруживают призывы к сплоченности – *«Объединяйтесь, патриоты!»*, *«Давайте протянем друг другу руки!»*. Та же интенция проявляется при употреблении узнаваемых слов (*«коммунисты»*, *«рынок»*, *«права человека»*), которые свидетельствуют о принадлежности к определенной общности. Кроме того, объединению сторонников служит негативная презентация других кандидатов и связанных с ними социальных групп: *«Сейчас борются две реальности – те, кто любят страну, и те, кто готов ее распродать и сдать по дешевке лишь бы мошна была полна»* (Г. Зюганов).

Разнообразные проявления имеет направленность на активизацию избирателя. Интенция побудить его к действиям может проявляться в форме призывов (*«Приходите на выборы»*, *«Поддержите нашу партию»*). Она реализуется также созданием эмоционального настроения гордости, воодушевления: *«Я верю, что Россия обязательно поднимется с колен»* (Г. Зюганов), *«Это наша земля. Мы на ней хозяева. Мы будем жить на ней по своим законам, своим умом»* (А. Лебедь). Интенция предупредить нежелательную активность выражается в форме запретов (*«Вы не должны выбирать со зла, от обиды...»* – Г. Явлинский), а также путем констатации возможных пагубных последствий: *«Маленькая ошибка – и миллионы погибли. Маленькая ошибка – и страна превращается в полуконию»* (В. Жириновский). В последнем случае возможно даже запугивание избирателя грядущими катастрофическими переменами в стране и его собственной жизни: *«Если после 16 июня вашего сына убьют <...> или ваша дочь исчезнет или уйдет на панель, или распадется ваша семья, или вы останетесь без работы, без жилья, умрут от голода ваши престарелые родители <...> то в этом будете виноваты только вы сами»* (В. Жириновский).

Яркие особенности предвыборного дискурса связаны с интенциями, направленными на самого кандидата и его сторонников – «на себя». Направленность на апологизацию собственной кандидатуры может выражаться в открытой форме: *«Компартия России – это партия народа и для народа. Она всегда отстаивала интересы простого труженика и боролась за справедливость народовластия, за то, чтобы каждый человек уверенно смотрел в будущее»* (Г. Зюганов). Политик характеризует себя и свою пар-

тию, обнаруживая наиболее выигрышные стороны и замалчивая или смягчая все, что может восприниматься негативно. Выступления не ограничиваются, однако, только такими наиболее очевидными интенциональными проявлениями. Регулярной формой выражения той же интенции выступает следующий стереотип. Претендент обрисовывает некоторую фактическую ситуацию (*«Россия сталкивает в пропасть собственное аграрное производство и обрекает 40 миллионов сельских жителей на нищенское существование»*) и далее заявляет о своей готовности улучшить или исправить положение: *«Наша партия идет на выборы, чтобы заставить правительство принять новую аграрную политику. Только тогда появятся тысячи новых рабочих мест и в городе, и на селе, а деревня превратится из зоны бедствия в зону благополучного проживания»* (М. Лапшин). Представление фактов и самопрезентация одинаково служат апологизации. Кроме того, на выигрышную самопрезентацию работают нападки на политических оппонентов. Негативно характеризуя противника, кандидат в позитиве представляет себя: *«В отличие от действующего президента я не буду хвастаться тем, что 50 миллиардов долларов отдали за 4 года иностранным кредиторам. Я буду добиваться того, чтобы долги перед нашими гражданами выплачивались точным сроком»* (С. Глазьев). Обратной стороной критики выступает демонстрация превосходства и самоутверждение.

Особо следует остановиться на проявлении «самоохранительных» интенций и направленности на идентификацию с избирателем. Стремления избежать политической конфронтации, ответственности за слова и поступки широко проявляются в размытости обозначений, использовании пассивных конструкций (*«кому-то, видимо, выгодно»*, *«никому нет дела»*, *«деньги вывозятся»*). Наиболее обычным выражением стремления к идентификации с аудиторией выступает лексика со значением совместности (*«вместе»*, *«все»*, *«наш»*, *«россияне»*) и постоянно употребляемое местоимение *«мы»*: *«мы сможем решить вместе с вами наши общие проблемы»*, *«в наших с вами интересах»*. Используются также знаковые слова (*«товарищи»*, *«права человека»*), близкие аудитории обиходные выражения – *«на человека наплевать»*, *«за бугром»*, *«бублик господам чиновникам, а дырку от бублика – народу»*.

Характерное проявление имеет и направленность кандидатов на политического противника – дискредитацию и дистанцирование. Желая умалить значимость оппонента, принизить его достоинство, осмеять, выступающие широко используют обесценивающие слова и выражения («всякие», «разные», «пресловутый», «морочат голову»), иронические номинации («президентский гон», «окучить народ», «зюганат»). Критика действий, стремление их обесценить, обвинить противника часто в открытой форме проявляются не только в отдельных словах и выражениях, но и в развернутых высказываниях: *«У этого правительства нет промышленной политики. Оно ничего не сделало для простого труженника. Оно с помощью послушной Думы отменило все льготы, начиная с детей, северян, учителей, врачей, инженеров...»* (Г. Зюганов). Выражению недоверия, изобличению оппонента во лжи служат прямые указания на недостоверность информации: *«А вы снова и снова все обещаете <...> Ничего вы не введете. Вам выгодно вот такая вакханалия...»* (В. Жириновский). Такие интенции вербальной агрессии, как осуждение и обвинение, обнаруживаются в тональности выступлений, неправомερных обобщениях («все растаскивается», «все разворовывается», «все они нерусские»). Кроме того, в предвыборной риторике распространены формы косвенного обвинения оппонента. Так, в контексте высказываний отрицательной оценочности приведение негативных фактов действительности служит дискредитации противника как виновного в сложившемся положении: *«За что я должен уважать президента, если в меня два раза стреляли, как в собаку? <...> если мне устроили автомобильную дорожную катастрофу, в которой чуть не погибла моя семья?»* (А. Тулеев). Не говорится впрямую, что власть пыталась устранить неугодного ей оппозиционера, но в критическом контексте ответственность за обсуждаемые негативные явления по умолчанию атрибутируется политическому противнику. Прием позволяет расширить сферу критики и вместе с тем избежать ответственности за ее содержание.

Стремление дистанцироваться от оппонента проявляется в использовании слов со значением чуждости («эти», «они», «заграничные»), а также ярлыков («экстремист», «разоритель»), выявляющих социокультурные различия и идеологическую инород-

ность (Дмитриева, 1994). Отчуждение оппонента реализуется к тому же путем умаления его значимости («По всей стране толкают кандидатов в президенты и обещают, обещают, обещают»). Важно отметить, что, дистанцируясь от оппонента и его сторонников, выступающий, возбуждает недоверие к ним избирателя, который тем самым объединяется и воодушевляется на борьбу с общим врагом: «Мы были оппозицией к Ельцину, который вместо демократии построил в России бандитский капитализм, и мы с самого начала были оппозицией по отношению к Путину, который <...> абсолютно бесконтрольного чиновника создал в стране» (С. Митрохин).

В целом вслед за Т. ван Дейком можно говорить об общей стратегии негативной презентации «чужих». Средством реализации этой стратегии выступают гиперболизация и эвфемизм (van Dijk, 1997). Негативное представление «чужих» – это линия на гиперболизацию их отрицательных характеристик и эвфемизацию всего, что есть положительного. Используемая одновременно стратегия положительной самопрезентации оперирует теми же риторическими фигурами, но предусматривает, напротив, гиперболизацию своих позитивных качеств и действий и затушевывание всего негативного.

Что касается интенциональной направленности на окружающую действительность, ведущей формой ее реализации выступает выборочное представление фактов. В центр внимания выносятся такие явления и события, обсуждение которых выигрышно для самопрезентации кандидата и может быть использовано против политического оппонента. При этом ситуация подается либо как драматическая, требующая решительного вмешательства, либо описывается как обычное и естественное положение дел. Соответственно используется разная лексика: в одном случае негативно заряженная и «гиперболизирующая» острые моменты («на грани выживания», «народное бедствие», «преступныйговор»), в другом, напротив, нейтральная и сглаживающая («снижение уровня жизни», «факты злоупотреблений и халатности»).

Наконец, обратим внимание на важную особенность реализации интенций в дискурсе: отдельные лексические единицы, тем более фигуры речи нередко служат выражению не какой-ли-

бо одной, а нескольких, иногда многих интенций. Это создает основу большой интенциональной выразительности. Примером может служить пассаж Г. Явлинского: *«Как бы ни было сейчас трудно, как бы ни казалось, что мы ничего не можем изменить, мы должны прийти и проголосовать, потому что другой законной возможности улучшить нашу жизнь просто нет»*. В нем выражено не только стремление активизировать избирателя и призвать его к действиям, но и направленность на консолидацию с избирателем, негативная оценка существующего положения; показательно также указание на «законные возможности», что свидетельствует о проявлении самоохранительных интенций (избегании ответственности, политической конфронтации). В высказывании А. Лебеда *«Я намерен принять жесткие меры, чтобы разрушить преступный сговор беспринципных политиков и продажных чиновников»* звучат и интенции вербальной агрессии, направленной на оппонента (угроза, разоблачение), и обещание избирателю. При всей многоплановости политической коммуникации опытный политик способен выразить свою позицию в очень небольшом выступлении, даже в рекламном предвыборном ролике.

Важной характеристикой интенционального пространства дискурса выступает *понимание выражаемых интенций адресатом* (собеседником, аудиторией). С одной стороны, осознание интенционального подтекста – необходимая составляющая процесса понимания. Адресат соотносит высказывания с ситуацией, устанавливая назначение сказанного: *почему и зачем* нечто говорится? С другой стороны, речевое выражение интенций может быть неявным, интенции могут намеренно вуалироваться. При непосредственном взаимодействии с собеседником, когда опорой понимания служат ответные реплики и уточняющие вопросы, влияние данного фактора обычно незначительно. Каковы возможности понимания адресатом интенционального подтекста выступлений в условиях опосредованной медийной коммуникации?

Первым шагом в изучении данного вопроса с позиций интен-анализа было исследование предвыборных материалов в периодической печати (Ушакова и др., 1998), в котором существенных расхождений экспертных оценок и результатов, полученных

от респондентов, выявлено не было. В дальнейшем было показано, что в условиях восприятия речи на слух, предусматриваемых телевизионной предвыборной кампанией, понимание интенций политиков аудиторией обнаруживает ряд характерных тенденций (Павлова, Пескова, 2007). Во-первых, респонденты реконструировали значительно меньшее число интенций, нежели интенцент-аналитическая экспертиза. Во-вторых, выявилась определенная размытость восприятия и квалификации интенций слушателями. С одной стороны, это проявлялось в тенденции к совмещению нескольких (как правило, двух) интенций в одну, с другой – в обозначении в первую очередь интенций, встречающихся практически в каждом выступлении (обещание, побуждение к действию, дискредитация оппонента). Более специфические интенции, такие как самооправдание, предостережение, демонстрация превосходства, респондентами не обнаруживались.

Свернутость и недифференцированность восприятия интенционального подтекста, отмеченные выше, на первый взгляд, вступают в противоречие с третьей выявленной закономерностью. Респонденты регулярно называли интенции, не имеющие собственного проявления в дискурсе и, соответственно, оказывающиеся за рамками интенцент-анализа. В числе таких «дополнительных» интенций назывались: стремление к личной выгоде, желание скрыть от избирателя мотивы поступков, стремление победить на выборах и т. п. Осмысляя этот результат, сошлемся на выводы М. В. Ильина, согласно которым «понимание политического дискурса предполагает знание фона, ожиданий автора и аудитории, скрытых мотивов, сюжетных схем <...>, бытующих в конкретную эпоху» (Ильин, 2002, с. 12). Очевидно, выступления как таковые составляют лишь часть предвыборной политической коммуникации; другая ее часть образована интенциями и действиями, которые далеко не всегда облачаются в слова, но, как правило, осознаются избирателем и расширяют понимание им интенционального подтекста выступлений. Нельзя не заметить, однако, что подобное расширение интенционального содержания свидетельствует о той же генерализованности восприятия. «Наивный» слушатель улавливает основную направленность выступлений, не дифференцируя более частных и подчиненных

интенций. Это делает понимание неполным и вместе с тем открывает простор обобщенному истолкованию смысла.

Конечно, выявленные особенности понимания интенций аудиторией определяются, помимо прочего, и возможностями восприятия речи на слух. Поскольку именно в такие условия в ходе предвыборных кампаний поставлена аудитория телевидения и радио, было проведено исследование, в котором понимание интенций политиков «наивными» слушателями сопоставлялось не только с данными интен-анализа, но и с оценкой специалистов-экспертов, работавших на слух.

В исследовании (Павлова, Григорьева, Пескова, 2007; Павлова, Пескова, 2012) наряду с экспертами-психолингвистами (8 человек) приняли участие «наивные» слушатели (60 человек в возрасте 18–28 лет). Каждой из групп последовательно предъявлялись аудиозаписи трех фрагментов предвыборных выступлений, продолжительностью до трех минут каждый, имеющих характерную интенциональную структуру и логически законченных. Предлагалось выбрать из предложенного списка те интенции, которые на взгляд респондента присутствуют в выступлении, и оценить по 5-балльной шкале их выраженность.

Результаты исследования обнаружили различия в оценках интенций, предоставленных группой «наивных» слушателей и группой экспертов, работавших в одинаковых условиях однократного предъявления речи «на слух» (приложение 1, таблица 1). По сравнению со специалистами «наивная» аудитория склонна переоценивать представленность интенций в предвыборных выступлениях, т. е. расширять список интенций и приписывать им большую выраженность.

Обнаружены также различия в оценках представленности интенций в экспериментальных условиях и по данным интен-анализа.

По сравнению с результатами интен-анализа речевые интенции «наивными» слушателями недооцениваются, в особенности те интенции, которые обычно вуалируются: самооправдание, избегание ответственности и пр. (приложение 1, таблица 2). При этом выявляется тенденция приписывать выступлениям дополнительные интенции, которые, по результатам интен-ана-

лиза, в них не выражены. Характерно, однако, что «добавленные» интенции соответствуют именно тем интенциональным направленностям, которые выступают основными для данного выступления и выражаются наиболее открыто, ярко и эмоционально.

Эксперты, работающие «на слух», по сравнению с данными интент-анализа также склонны недооценивать представленность интенций в выступлениях, сокращая список интенций и приписывая им меньшую выраженность (приложение 1, таблица 3).

Эти данные свидетельствуют об утрате части интенционального содержания выступлений при восприятии речи «на слух» даже опытными специалистами. Далеко не все интенции намеренно доводятся до сведения слушателей. Какие-то из них могут быть менее значимы, другие сознательно вуалируются говорящим. Выявление подобных интенций возможно лишь на основе психолингвистического изучения транскриптов выступлений по методу интент-анализа.

Результаты показывают, что условия восприятия вербального материала влияют на понимание интенционального содержания, сказываясь главным образом в его недооценке. Аудитория улавливает основную направленность высказываний, не дифференцируя более дробных и подчиненных интенций. Это делает понимание неполным и вместе с тем открывает возможности для обобщенного, в том числе субъективного истолкования смысла.

При этом обнаруживается влияние на понимание таких факторов, как способ выражения интенций и их место в интенциональной иерархии. В восприятии слушателей интенциональной доминантой предвыборного дискурса выступает его главная цель и та интенциональная направленность, которая выражена наиболее ярко и открыто. Имеет значение и развернутость речевого выражения: чем в большем объеме вербального материала проявляется интенция, тем надежнее она квалифицируется.

В заключение отметим, что в то время как для слушающего форма выражения интенций выступает объективным фактором, могущим затруднять понимание, с позиций говорящего это фактор субъективного плана, позволяющий в своих целях разворачивать обсуждение. Так, желая произвести благопри-

ятное впечатление, выступающий в открытой форме проявляет наиболее выигрышные в глазах аудитории устремления и замалчивает или маскирует то, что может восприниматься негативно. Для более яркой демонстрации интенции используются специальные выразительные средства: экспрессивная лексика, повторы, метафоры и пр.

В целом представленный в главе цикл исследований показывает, что в условиях предвыборной кампании актуализируется широкий круг интенций, которые тесно взаимосвязаны и формируют целостную, иерархически организованную систему – интенциональное пространство дискурса. Это пространство включает типовые референциальные направленности субъектов общения и составляющие их конкретные интенции, имеющие своеобразное, присущее каждой из них речевое выражение. Понимание предвыборных интенций аудиторией, обнаруживающее в целом известную обобщенность и размытость, зависит от способа их речевого выражения и, соответственно, от стремления политика довести или не доводить их до сведения адресата.

2. Медиадискурс: теледебаты, телебеседы, ток-шоу

Масс-медийный дискурс – одна из наиболее актуальных тем современных исследований не только в психологии, но и в смежных дисциплинах. Значительно меньшее внимание уделяется его специальным формам. Сравнительное исследование предвыборных теледебатов, телебесед и ток-шоу, представленное в настоящем параграфе, обнаруживает их специфику (Григорьева, 2012; Григорьева, Павлова, 2012). Оно показывает, что формы одного и того же дискурса, формирующиеся в разном коммуникативном контексте, имеют особое интенциональное пространство, отличаясь как по характеру основных интенциональных направленностей субъектов общения, так и по составу формирующих их категорий интенций.

В исследовании, проведенном А. А. Григорьевой, в качестве эмпирического материала использовались: телевизионные программы, выходившие в эфир по первому каналу перед выборами в Государственную Думу (2003) и выборами Президента РФ

(2004); диалоги программы А. Караулова «Момент истины»; ток-шоу «Пусть говорят». Выборку составили 150 передач (по 50 передач, относящихся к каждой форме телевизионного дискурса).

Рассмотрим в начале *коммуникативный контекст*, так называемые «коммуникативные обстоятельства» (Стернин, 2000) исследуемых форм дискурса.

Анализ показывает, что, хотя теледебаты, телебеседы и ток-шоу имеют общие черты и могут быть отнесены к развернутым и частично подготовленным диалогам (Стернин, 2003), обнаруживаются заметные различия по составу участников, ролевым позициям коммуникантов, целевой аудитории, временным, тематическим ограничениям и др.

Формат предвыборных дебатов предусматривает разговор двух героев передачи – политиков-оппонентов. В студии присутствует ведущий, который задает тему обсуждения и регламентирует его протекание, в частности, ограничивает время выступления каждого участника, но сам в обсуждение не вступает. В большинстве случаев присутствуют зрители, однако право голоса им не дается. Передачи направлены на широкую аудиторию практически всех социальных и возрастных категорий, несколько варьирующую для представителей различных партий.

Телебеседа предполагает присутствие только одного приглашенного героя, и он ведет разговор непосредственно с ведущим. Роль ведущего по сравнению с предвыборными дебатами гораздо более активна: он задает вопросы, высказывает свое мнение. Участие в беседе третьих лиц не предусматривается, хотя в ходе диалога такой человек или группа лиц всегда выделяются и как герой, так и ведущий заочно к ним апеллируют. Целевая аудитория программ обычно значительно уже аудитории предвыборных дебатов: в основном это образованная аудитория среднего и высокого социального статуса, зрелого и пожилого возраста.

Ток-шоу имеет более сложную организацию. В телевизионной студии присутствует несколько героев передачи, для каждого из которых другой герой часто выступает в роли оппонента, но в отличие от остальных анализируемых форм дискурса отношение к нему может быть и положительным: иногда участники передачи даже занимают общую позицию в дискуссии. Ведущий

ток-шоу более активен, чем в теледебатах: он не только контролирует процесс разговора, но и может высказывать свое мнение. Однако в сравнении с телебеседами его роль все же менее значительна. Кроме того, в студии присутствуют гости – известные люди, которым периодически дается слово, и они могут выразить свое мнение. Как и в предвыборных дебатах, в студии находятся зрители, но в ток-шоу у них тоже бывает возможность высказаться. Аудитория ток-шоу в основном состоит из людей среднего или низкого социального статуса, не имеющих высшего образования, главным образом зрелого и пожилого возраста.

Каковы *интенциональные характеристики* дискурса в этих контекстах?

Результаты интент-анализа предвыборных дебатов, телебесед и ток-шоу обнаруживают, что их структуру определяют четыре основные референциальные направленности субъектов общения: на себя, на ситуацию, на зрителя и на героя передачи. Исследуемые формы дискурса различаются по выраженности этих направленностей, а также по наличию факультативных направленностей – на ведущего и на регуляцию разговора (рисунок 3).

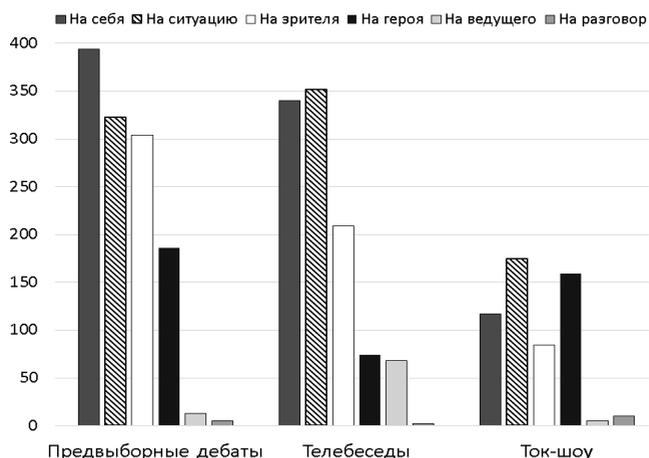


Рис. 3. Выраженность основных и факультативных референциальных направленностей субъектов общения в теледебатах, телебеседах и ток-шоу (число случаев проявления в высказываниях)

В теледебатах по числу случаев проявления в высказываниях превалирует направленность коммуникантов на себя. Сопоставимо, но несколько в меньшей степени проявляются направленности на ситуацию и на зрителя. Относительно небольшую роль играет направленность, в обобщенной форме обозначенная как направленность на героя передачи, что в предвыборных дебатах конкретизируется как направленность на оппонента. Факультативные направленности – на ведущего и на разговор – проявляются незначительно.

В телебеседах, которые чаще всего посвящены обсуждению конкретной ситуации, существенную роль играет направленность на ее анализ. Поскольку в роли героя передачи выступает противник говорящего, который не присутствует в студии, на него ориентирована сравнительно небольшая часть разговора. В то же время важную роль играет ведущий, направленность на которого имеет значительную выраженность.

В ток-шоу наибольшую выраженность, как и в телебеседах, имеет направленность на ситуацию. По сравнению с другими формами дискурса намного чаще проявляется направленность на героя передачи, занимающая второе место по выраженности. Напротив, направленность на зрителя у участников ток-шоу, не завоевывающих голоса избирателей или популярность, выражена меньше. При этом проявляется направленность на разговор, что, очевидно, связано с большим количеством участников, их активной включенностью в обсуждение. Направленность на ведущего, который, не являясь основным действующим лицом, все же принимает заметное участие в ток-шоу, также обнаруживается, хотя и в меньшей степени, чем в телебеседах.

Свои особенности обнаруживаются и в наборе конкретных интенций, формирующих данные референциальные направленности, а также в частоте их реализации (рисунок 4; см. также таблицу приложения 2).

Направленность *на себя* в качестве основной составляющей включает интенции позитивной самопрезентации – стремление продемонстрировать свои положительные качества (ум, честность, решительность и пр.), рассказать о своих достижениях. Такого рода интенции наиболее частотны в предвыборных дебатах,

реже проявляются они в телебеседах и относительно слабо представлены в ток-шоу. Выражены также интенции демонстрации своей позиции (высказать мнение, доказать правоту) и демонстрации чувств (разочарования, беспокойства), первые из которых несколько чаще проявляются в предвыборных дебатах, вторые – в телебеседах. Вместе с тем обнаруживаются и такие интенции, которые, будучи характерны для одних форм дискурса, практически не проявляются в других. Так, специфичной для предвыборных дебатов является нацеленность на идентификацию с аудиторией, выражающаяся в таких интенциях, как сближение с избирателем, демонстрация близости к людям. В телебеседах проявляются нехарактерные для других анализируемых форм дискурса «самоохранительные» интенции – самооправдание, демонстрация собственной невинности, избегание ответственности.

Направленность *на ситуацию* более всего выражена в телебеседах, менее всего – в ток-шоу, хотя в соотношении с другими направленностями именно эта направленность для ток-шоу наиболее характерна. Во всех трех формах дискурса данная направленность реализуется, в первую очередь, в стремлении проанализировать ситуацию: описать положение дел, спрогнозировать возможные последствия. В предвыборных дебатах и телебеседах при этом акцентируются в большей степени негативные стороны ситуации, которую выступающие осуждают и критикуют. В ток-шоу наряду с этим практически в равной мере представлено и стремление продемонстрировать позитивные аспекты сложившегося положения. Присутствует также интенция демонстрации личного отношения к ситуации, что наиболее отчетливо выражено в телебеседах: коммуникант обнаруживает личную включенность в происходящее, заинтересованность в выяснении всех деталей обсуждаемых событий.

Основной составляющей направленности коммуникантов *на зрителя* (как сидящего в зале, так и телезрителя), представленной во всех трех формах дискурса, выступает стремление сформировать представления зрительской аудитории. Вместе с тем коммуникативные обстоятельства предвыборных дебатов и ток-шоу определяют присутствие в них интенций, направ-

Часть вторая

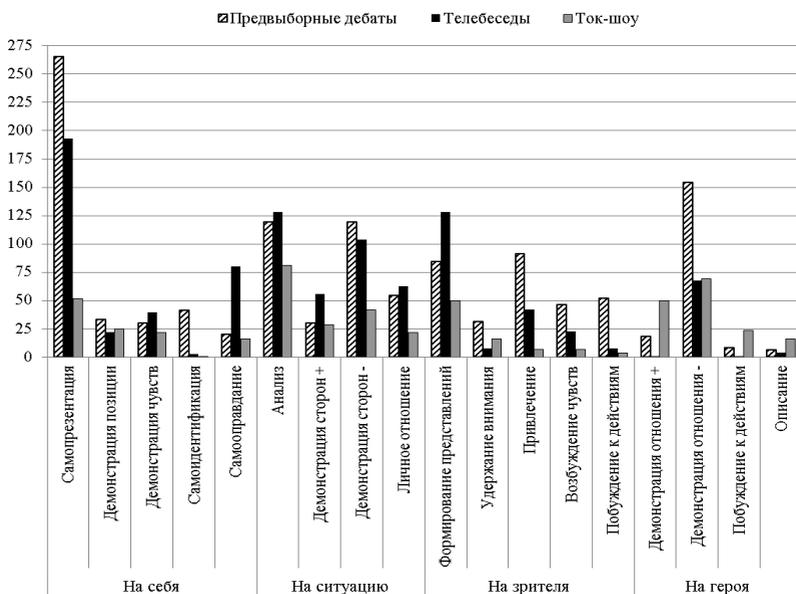


Рис. 4. Интенции субъектов общения в теледебатах, телебеседах и ток-шоу.

По оси абсцисс указаны основные референциальные направленности коммуникантов и формирующие их интенции; по оси ординат – выраженность интенций определенной категории (количество случаев)

ленных на привлечение и удержание внимания конкретного собеседника. Телебеседы, организованные как разговор «один на один», практически не обнаруживают подобных интенций. Зато для предвыборных дебатов и телебесед, затрагивающих нередко ту же политическую проблематику, характерны интенции привлечения зрителя на свою сторону. При этом в предвыборных дебатах такие интенции выражены сильнее. Кроме того, теледебаты, в наибольшей степени ориентированные на аудиторию, отличает выраженность в них провокативных интенций – вызвать у зрителей определенные чувства и эмоции (например, чувство патриотизма), а также стремление побудить их к действиям, что реже встречается в других видах дискурса.

Существенные различия обнаруживаются и в направленности субъектов общения *на героя передачи*. В предвыборных дебатах и телебеседах это чаще всего оппонент – соперник или политический противник говорящего. Это определяет проявление в этих дискурсах в большей степени негативной направленности на героя: его критикуют, обвиняют, опровергают взгляды, демонстрируют негативные качества. Участники ток-шоу выражают к герою передачи как критическое, так и позитивное отношение, стремятся побудить героя к действиям, рассказать о нем.

Факультативные направленности – на ведущего и на разговор – в той или иной мере присутствуют во всех анализируемых формах дискурса, но, как правило, выражены незначительно. Исключение составляют телебеседы, где значимо выражена направленность *на ведущего*, роль которого именно в данной форме дискурса наиболее активна. Если в редких случаях реализации этой направленности в теледебатах ведущий выступает для коммуниканта как часть аудитории, то в телебеседах с ведущим нередко вступают в спор, ему выражают отношение, критикуют или, напротив, одобряют его действия и суждения. В ток-шоу к ведущему практически никогда не обращаются, он вступает в разговор сам, когда считает это необходимым. Соответственно на него направлены единичные интенции, имеющие главным образом оценочный характер.

Что касается направленности *на разговор*, проявляющейся в стремлении уточнить тему, перевести обсуждение в иное русло, то данная направленность в целом выражена слабо. Это связано, очевидно, с особыми коммуникативными обстоятельствами: все анализируемые телепередачи планируются заранее, и участники даже могут опираться на подготовленные тексты.

Завершая рассмотрение интенциональной специфики теледебатов, телебесед и ток-шоу, рассмотрим сопряженные с ней *особенности приемов оказания воздействия*.

Изучение приемов воздействия в соотношении с интенциональными характеристиками дискурса – цель второй части обсуждаемого исследования (Григорьева, 2012). На том же эмпирическом материале на основании списка, составленного

по литературным источникам, выявлялись реализуемые коммуникантами приемы воздействия и с помощью метода Data Mining и программы WizWhy 3.01 устанавливалась связь между интенциональными характеристиками дискурса и используемыми в нем приемами воздействия. Выявлялись интенции или сочетания интенций, при наличии которых с низкой вероятностью ошибки можно утверждать, что их проявление будет сопряжено с использованием определенного приема воздействия.

По результатам исследования *интенциональные модели* получены для многих широко востребованных приемов воздействия: детализация описания, ссылки на очевидцев, перечисления, эмоциональное заражение и др. (см. рисунок в приложении 2). В совокупности они позволяют объяснить особенности употребления приемов воздействия в разных формах дискурса.

Рассмотрим данные использования экспрессивных слов, представленных, в первую очередь, в предвыборных дебатах. Этот прием обнаружил связь с несколькими интенциональными комплексами. Во-первых, его употребление соотносится с негативной направленностью на оппонента: стремлением его обвинить, раскритиковать и/или продемонстрировать чуждость. К примеру, в соответствии с одним из обнаруженных правил можно утверждать, что в 89% случаев, если у говорящего присутствуют интенции обвинения и критики оппонента, будет использован прием употребления экспрессивных слов. Во-вторых, как свидетельствует другая группа правил, стремлению обвинить оппонента или продемонстрировать его чуждость может сопутствовать направленность на выигрышную самопрезентацию. В третьем варианте данный прием связан со стремлениями обвинить оппонента и акцентировать негативные стороны сложившейся ситуации. Все эти интенции и их сочетания выражены, в первую очередь, в предвыборных теледебатах.

Прием *детализации описания*, который используется в предвыборных дебатах значительно реже, чем в ток-шоу и телебеседах, связан с направленностью на описание ситуации и самооправдание. Направленность на описание ситуации, в отличие от ее критического анализа и оценки, не характерна для предвыборного

дискурса. Вместе с тем данные WizWhy-анализа обнаруживают связь этого приема не только с указанными интенциями, но и непосредственную с дискурсом ток-шоу.

Для сопоставления приведем данные, касающиеся некоторых других приемов воздействия.

Прием использования *особого жаргона* соотносится с интенциональным комплексом, включающим интенции формирования представлений аудитории, анализа ситуации и демонстрации ее негативных сторон: при наличии этого сочетания интенций прием реализуется более чем в 80% случаев.

Иной интенциональный комплекс сопряжен с употреблением приема *эмоционального заражения*. Он предусматривает сочетание интенций анализа ситуации и демонстрации ее негативных сторон, «нагнетания» обстановки (вероятность реализации правил более 85%).

В целом приведенные данные позволяют сделать вывод о том, что употребление приемов воздействия связано с характерным кругом актуальных интенций субъектов общения. В большинстве случаев прием сопряжен с определенным интенциональным комплексом и вероятность его реализации растет с увеличением числа интенциональных переменных.

Конечно, при дальнейшем изучении интенциональных оснований выбора средств оказания воздействия желательно расширение эмпирического материала с привлечением данных, относящихся к другим видам дискурса (повседневному, научному). Необходимым представляется также анализ индивидуальных интенциональных паттернов коммуникантов и особенностей выбора ими средств оказания воздействия. Вместе с тем представленная работа может служить примером разноаспектного исследования дискурса, проведенного с позиций интент-анализа.

3. Дискурс психологического консультирования

Большой интерес в исследовательском и практическом отношении представляют интенциональные характеристики дискурса психологического консультирования, который изучался на основе интент-анализа, с одной стороны, в плане выявления

актуальных интенций клиента, с другой – дискурсной практики психотерапевта.

В диссертационной работе Т. А. Кубрак (2009а) была проанализирована центральная интенция этого вида дискурса – *самопрезентация клиента*. В качестве эмпирического материала использовались записи первичной беседы, в которой направленность клиента на себя проявляется наиболее отчетливо.

Согласно полученным данным (Кубрак, 2007, 2009а; Дискурс в современном мире, 2011), в условиях психологического консультирования до 80% высказываний клиента обращено к его собственному Я. При этом основной линией самохарактеризации (70% высказываний) выступает представление себя как человека, имеющего определенные психологические проблемы и болезненные переживания. Преобладают высказывания, касающиеся болезненных ощущений (*«боялся из дому выйти»*), действий, связанных с болезнью (*«была попытка суицида», «ушел в другую больницу»*). Присутствуют также высказывания по поводу проблем в общении, своей несостоятельности в работе или учебе: *«с друзьями в последнее время не встречаюсь», «не могу нормально работать»*.

Помимо названной основной линии самохарактеризации, в направленности клиента на себя обнаружилась и другая составляющая. Выявились высказывания, репрезентирующие личные качества, достижения, социальный статус говорящего (*«я хирург», «я добрый»*). Однако стремление выявить социально одобряемые профессиональные и личностные качества обычно выражено незначительно (около 10% высказываний).

Дальнейшая детализация интенциональной структуры дискурса обнаружила интенции, проявляющиеся с меньшей регулярностью и отчетливостью.

По данным Т. А. Кубрак, в числе интенций клиента, направленных на себя, отмечаются интенции самообвинения (*«много ошибок сделал сам»*) и самооправдания (*«боролся до последнего», «если бы не девушка – здесь не лежал бы»*). Были выявлены также другие референциальные объекты, показательные для психотерапевтического дискурса, и связанные с ними интенции. К ним относится объект «внешние обстоятельства», которому клиент атрибутирует причины своего состояния (*«дома – стрессы»,*

«...профессия, развод»). Затем объект «другие» (врачи, близкие), который, как правило, связан с обвинениями со стороны клиента («дело в родителях, которые кричат, называют уродом», «врачи не помогли»). Наконец, обнаружен такой обычный референциальный объект этого вида дискурса, как «болезнь»/«болезненное состояние», к которому клиент может иметь различное отношение. В связи с этим объектом обнаруживается направленность на принятие («уже ничего нельзя сделать, исправить», «я просто болен с детства, болезнь и больше ничего») или, напротив, неприятие своего состояния («раньше таким не был», «не считаю себя психом», «абсолютно здоровый человек – и такое состояние»).

Примечательно, однако, что обсуждение подобных «дополнительных» референциальных объектов тесно связано с самохарактеризацией и способствует косвенному выражению интенций, направленных на себя (самообвинение, самооправдание и пр.). При этом их представленность в высказываниях остается достаточно низкой. Соответственно и выраженность интенций, направленных на «дополнительные» референциальные объекты, оказывается существенно менее значительной, чем интенций, направленных непосредственно на себя.

В целом рассмотренные данные позволяют заключить, что направленность на себя, неизменно присутствующая в высказываниях клиента, выступает наиболее явной их характеристикой.

Между тем эти высказывания имеют адресата. Как явствует из анализа коммуникативного контекста, цель психологического консультирования состоит, прежде всего, в получении помощи, разрешении существующих проблем. Именно направленность на консультанта, не имеющая, как правило, открытого вербального проявления, определяет интенциональное состояние клиента (Кубрак, 2009а). Он стремится получить от психолога помощь, и эта направленность определяет содержание и основные линии самопрезентации. Клиент представляет себя как человека, отягощенного определенными психологическими проблемами, и одновременно воздействует на адресата для получения необходимой помощи. Отмечаются интенции вызвать отклик, сочувствие и стремление не уронить себя в глазах собеседника, обнаружив определенные профессиональные и личностные качества.

Описанная интенциональная структура, сочетающая направленность на себя (самохарактеризацию) и направленность на адресата речи – психолога (получение помощи), составляет основу самопрезентации клиента в дискурсе психологического консультирования. Последняя составляющая – более общая. Она обуславливает характер самопрезентации и во многом определяет актуальное интенциональное состояние клиента (рисунок 5).

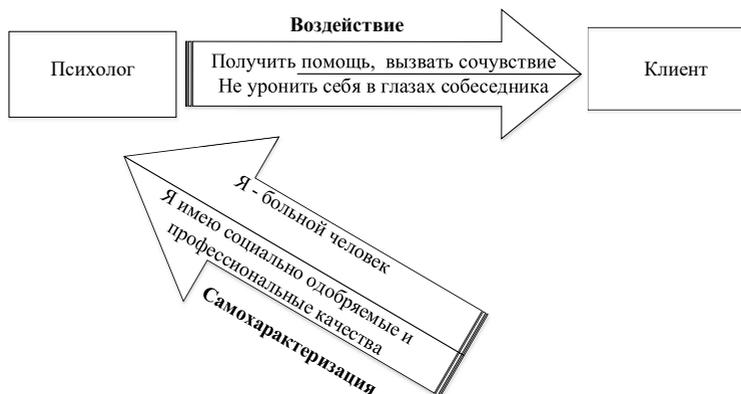


Рис. 5. Интенция самопрезентации в структуре дискурса психологического консультирования (фрагмент)

Двухкомпонентная интенциональная структура самопрезентации обнаружена и в других видах дискурса – политическом, научном (Кубрак, 2009а, б). Важным коммуникативным фактором, влияющим на проявление этой интенции, является целевая направленность дискурса. Если самопрезентация выступает условием достижения целей общения, как в ситуации психологического консультирования, эта интенция проявляется широко, нередко в открытой форме. В этих условиях данная интенция занимает в структуре дискурса центральное место и оказывает влияние на другие интенциональные характеристики.

Наряду с типовыми интенциями консультационного дискурса большой интерес представляют *особенности конкретных интервью*.

Как показывает анализ, проведенный Т. А. Кубрак, в различных консультационных беседах на первый план выходят одни интенции и отсутствуют другие. Так, в варианте, показанном на рисунке 6, направленность клиента на психолога – получение помощи – соединяется со стремлением не уронить себя в глазах собеседника, обуславливая направленность на позитивную самохарактеризацию. Линии позитивной самохарактеризации, в свою очередь, тесно связаны с неприятием болезни. Атрибуция причин своего состояния внешним обстоятельствам, обвинение других и, соответственно, самооправдание также работают на позитивное представление себя.

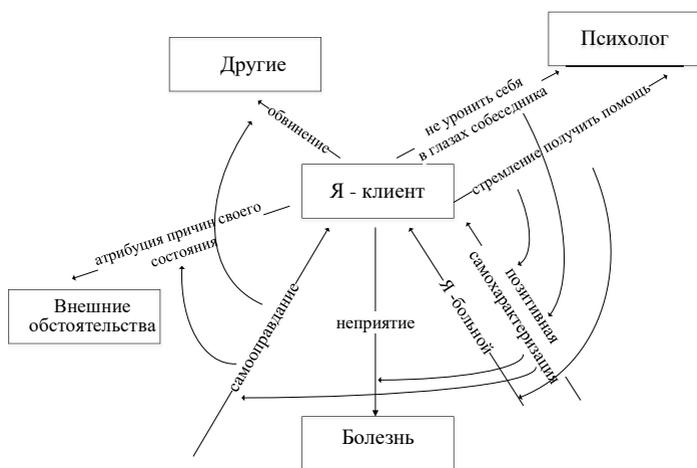


Рис. 6. Вариант интенциональной структуры консультационного дискурса

Интенциональная структура консультационного дискурса может отличаться отсутствием некоторых референциальных объектов, актуальных в предыдущем варианте: «другие», «болезнь» и, соответственно, связанных с ними интенций.

Структура дискурса может быть и иной. В отличие от предыдущих вариантов может не обнаруживаться стремление не уронить себя в глазах психолога и отсутствовать референциальный объект

«внешние обстоятельства». Актуальна, однако, интенция самооправдания: клиент представляет себя как человека с определенными проблемами, но, помимо этого, стремится расположить к себе психолога через самооправдание, служащее позитивной самохарактеризации.

В целом полученные результаты показывают: каждая консультационная беседа имеет свои интенциональные особенности. Своеобразие конкретных случаев проявляется в наборе референциальных объектов высказываний, выраженности тех или иных связанных с ними интенций. Неизменной остается направленность субъекта на самопрезентацию – наиболее общая составляющая интенциональной структуры консультационного дискурса.

Экспертная оценка результатов проведенного исследования, подтвердившая в целом их надежность*, обнаружила влияние способа речевого выражения на идентификацию интенций.

Обнаружено, что присутствие в диалоге интенции представить себя как человека, имеющего проблемы и болезненные переживания, подтверждается экспертами в 90% случаев и лишь в 10% они дают оценку «вероятно», что свидетельствует об открытой и легко обнаруживаемой форме проявления такой направленности. Несколько ниже процент согласия с утверждениями, соответствующими интенции представить себя в позитивном свете (68% – «согласен», 29% – «вероятно»), которая по сравнению с предыдущей значительно менее выражена. Стремление клиентов получить помощь, достаточно очевидное с учетом коммуникативного контекста, тем не менее не всегда однозначно идентифицируется экспертами, работающими с текстами (17% – «согласен», 74% – «вероятно»). Наименьшая согласованность в оценке выражаемых интенций выявлена в отношении направленности на принятие/непринятие клиентом своего состояния (34% – «согласен», 33% – «вероятно»), что вызвано отсутствием отчетливых маркеров данной направленности и необходимостью ее реконструкции, исходя из всего объема текста.

* О надежности результатов свидетельствует высокий уровень согласованности оценок 7 экспертов-психолингвистов: значение каппы Коэна $k=0,74$, частотное распределение экспертных оценок – 60% утверждений, соответствующих выявленным интенциям, получили оценку «согласен», 30% – оценку «вероятно».

Оценка экспертами проявления в высказываниях других выявленных интенций (оправдать себя, обвинить других и пр.) продемонстрировала высокий уровень согласия с полученными результатами (до 93% суммарных оценок «согласен» и «вероятно»). Тем не менее выраженные в более открытой форме интенции – обвинить других и атрибутировать причины своего состояния внешним обстоятельствам – опознаются экспертами с большей уверенностью, чем интенции, представленные менее явно – самооправдание и самообвинение.

Данные экспертной оценки дают основание для важных методических выводов. Они показывают, что чем в большем объеме высказываний проявляется интенция, тем достовернее она идентифицируется. Имеет значение и открытость выражения. Чем в более открытой форме интенция представлена, тем с большей уверенностью она опознается. Важную роль в идентификации интенций играет также включенность в актуальный для говорящего коммуникативный контекст.

Наряду с интенциями клиента на основе интент-анализа исследовались *интенциональные характеристики речи психотерапевта*.

В диссертационной работе Е. И. Кирилловой (Кириллова, 2010) на материале стенограмм психотерапевтических сессий описан интенциональный состав речи психотерапевта и составлен словарь интенций, служащий их идентификации.

Согласно полученным данным, для профессиональной деятельности психотерапевта характерны 30 категорий интенций: 1) акцентирование; 2) анализ; 3) возвращение в ситуацию «здесь-и-сейчас»; 4) гипотеза; 5) давление; 6) диагностика; 7) интерес; 8) конфронтация; 9) кооперация; 10) обобщение; 11) обращение внимания на неконгруэнтность; 12) объективирование; 13) организация терапии; 14) оценивание; 15) передача ответственности; 16) побуждение; 17) поддержка; 18) помощь; 19) понимание; 20) предоставление самостоятельности; 21) принятие безоценочное; 22) самовыражение конгруэнтное; 23) самораскрытие; 24) символизация; 25) сравнение; 26) стремление; 27) толкование смысла; 28) увязывание нынешней ситуации с прошлым; 29) фокусирование на чувствах и переживаниях; 30) эмпатия.

Выявлены также 3 основных объекта, на которые названные интенции направлены: «Ситуация клиента», «Клиент как субъект общения», «Самосознание клиента». В соответствии с этими объектами выделяются интенции познавательные, диалогические и помогающие.

Группа интенций *познавательной направленности* связана с референциальным объектом «Ситуация клиента» и представлена такими частными интенциями, как акцентирование, обобщение, символизация, объективирование. Психотерапевт проводит анализ, оценивает, сравнивает, объясняет, увязывает нынешние события с прошлым и строит гипотезы, тем самым он помогает клиенту структурировать представления о его жизненной ситуации, формирует и выражает в речи собственное понимание.

Направленность на объект «Клиент как субъект общения» образует группу диалогических интенций, в числе которых диагностика, интерес, кооперация, побуждение, передача ответственности и др. *Диалогическая направленность* психотерапевта обеспечивает установление контакта с клиентом, погружение его в контекст психологического консультирования.

Интенциональная направленность на объект «Самосознание клиента» рассматривается как собственно психотерапевтическая и обозначается как помогающая. На самосознание клиента направлена помощь психотерапевта в понимании клиентом самого себя и в поиске новых смыслов, интенция предоставить клиенту возможность что-либо сделать самому (выбрать тему, способ обсуждения и пр.). *Помогающая направленность* отмечается также в интенциях безоценочного принятия, эмпатии, конгруэнтного самовыражения, самораскрытия, определяющих установление психотерапевтического контакта.

Названные интенциональные направленности соответствуют основным функциям психотерапевтической речи, ее ведущим задачам.

Вместе с тем предпринимается попытка выделения соподчиненных интенциональных направленностей следующего уровня (Кириллова, 2008, 2010). В структуре познавательных интенций выделяются *воспринимающие, операциональные и рефлексивные интенции*, т. е. стремления воспринять переживания клиента,

понять клиента, выразить свои мысли, связанные с его ситуацией. Диалогическая направленность включает *контактные* и *внеконтактные интенции*, обеспечивающие установление психологического контакта с клиентом и прерывающие контакт. Помогающая интенциональная направленность психотерапевта объединяет *развивающие* и *сущностные интенции*, первые из которых служат развитию самосознания клиента, вторые – способствуют его личностному росту и самоактуализации.

Разработанная Е. И. Кирилловой типология интенций использовалась в анализе психотерапевтической практики К. Роджерса (Кириллова, 2012). Было показано, что неодинаковая представленность выделенных категорий интенций в различные периоды деятельности психотерапевта объективирует линии развития авторского психотерапевтического метода и становление его профессионального мастерства.

Примечательно, что вслед за Е. И. Кирилловой метод интен-анализа применялся для сравнительного изучения дискурсной практики отечественных и зарубежных психотерапевтов (Бондаренко, Корольюк, 2013). На материале психотерапевтических сессий двух русских (А. Ф. Бондаренко, А. Ф. Ермошина) и американского психотерапевтов (Дж. Бюдженталь) составлены словари интенций, характерных для этического персонализма, психока- тализа и экзистенциально-гуманистического подхода в психоте- рапии. Выявлены референциальные объекты, присущие данным подходам, проанализирован интенциональный состав дискурса и психотехнические принципы работы. Исследование продемон- стрировало специфику интенциональности русских и амери- канских психотерапевтов, сопряженную, согласно полученным данным, с характером обращений клиентов и социокультурным контекстом.

4. Дискурс повседневного общения

Повседневное общение людей необычайно разнообразно. Оно реализуется в непосредственной и опосредованной форме, может быть как официальным, так и неофициальным, представлено многочисленными дискурсивными практиками в условиях по-

купки, посещения театра, общения дома и пр. Неслучайно на изучении повседневного дискурса сосредоточены исследования таких крупных научных направлений, как конверсативный анализ (Н. Sacks, E. Schegloff, G. Jefferson, M. Goodwin, J. Heritage и др.) и коллоквиалистика – исследования разговорной речи (Е. А. Земская, М. В. Китайгородская, Н. Н. Розанова и др.). В отличие от институциональных дискурсов, правила общения в которых могут даже специально оговариваться (в инструкциях, рекомендациях и т. п.), повседневное общение осуществляется на основании «доброй воли» коммуникантов и характеризуется принципиальной открытостью, относительно свободной сменой коммуникативных ролей собеседников (Китайгородская, Розанова, 2005; Макаров, 2003). Поскольку обычные условия формирования повседневного дискурса это неофициальность и непринужденность общения, непосредственное участие говорящих в разговоре, изучение повседневных разговоров открывает новую грань интен-анализа, связанную с описанием процесса взаимодействия собеседников.

4.1. Семейный дискурс

Диалог в семье признается базовой формой общения и может рассматриваться как форма дискурсивной практики с минимальным количеством этикетных и других формальных ограничений (Психологические проблемы семьи..., 2012). В психологии тема диалога остается малоизученной, получая разработку в основном в смежных дисциплинах (Занадворова, 2001). Применение интен-анализа позволяет подойти к вопросу о движущих силах семейного диалога, являющегося результатом совместных, тонко скоординированных действий коммуникантов, связанных близкими отношениями и широким опытом совместной деятельности.

Эмпирическую базу исследования интенциональной организации этого вида дискурса составили записи диалогов между взрослыми членами семей студентов-психологов, историков и экономистов. В исследовании участвовало 48 человек, состоявших в различных семейно-родственных отношениях друг с другом, в том числе: 8 пар «мать–дочь», 7 пар «муж–жена», 3 пары «бабушка–внучка», по 2 пары «отец–дочь» и «брат–сестра», а также

пары «мать–сын» и «сестра–сестра». Значение медианы по возрасту участников – 26 лет, минимальный возраст – 16 лет, максимальный – 73 года. В момент записи каждую пару коммуникантов объединяла ситуация бытового общения – на кухне, в гостиной, в кругу других близких людей.

С использованием процедуры, описанной в разделе 4, было получено 126 диалогов, содержащих суммарно 2769 коммуникативных ходов (реплики). Квалификация интенций и составление списка интенциональных категорий осуществлялись двумя экспертами, имеющими опыт интен-анализа. Валидизация полученных результатов проводилась с участием 6 экспертов-психолингвистов; согласованность их работы по критерию карра Флейса была высокой.

По результатам исследования (Гребенщикова, 2012; Гребенщикова, Зачесова, 2014а) выделено 42 категории интенций, которые формируют *ведущие интенциональные направленности* (ВИН) субъектов общения: «побудить к обсуждению», «побудить к действию», «поддержать обсуждение», «поддержать отношения с партнером», «выступить против партнера», «изменить мнение/представление партнера» и, наконец, «уклониться от обсуждения, предписания, навязываемого мнения». Представленность в дискурсе каждой из семи выделенных ВИН и их состав отражены в таблице 4. Приведенные данные показывают, что для каждой направленности характерно преобладание нескольких категорий интенций, соответствующих ее специфике. Вместе с тем редко встречаются случаи, чтобы та или иная категория интенций проявлялась исключительно в одной ВИН. Такое положение соответствует многоплановости интенционального подтекста. Результаты поведенных статистических процедур позволяют сделать вывод о том, что отнесение категорий интенций к названным ВИН обоснованно: каждая ВИН отличается от любой другой по выраженности интенций в своем составе (χ^2 Пирсона, различия в распределении частот значимы $p < 0,01$).

Рассматривая конкретный состав ВИН, следует отметить функциональное сходство некоторых из них. Например, «побудить к действию» и «побудить к обсуждению» связаны в силу общей иницирующей тональности, сходство ВИН «изменить

мнение партнера» и «уклониться» отражает усилия коммуникантов в формировании друг у друга желаемой модели ситуации. Близость направленностей «поддержать обсуждение» и «поддержать отношения с партнером» объясняется кооперативным характером диалога, когда каждая тема, заявленная собеседником, поддерживается его партнером, а пару ВИН «изменить мнение» и «выступить против партнера» объединяет столкновение интересов коммуникантов.

Качественные характеристики и выраженность ВИН обнаруживают специфику семейного дискурса. Показательно, что не найдено достаточных оснований для выделения направленностей, которые можно было бы обозначить как «принять предписания, позицию партнера», равно как и «отказаться» от них. Эти устремления выражены редкими случаями проявления интенций «выразить согласие» (1,3% всех интенций), «выразить одобрение» (0,3%) и «отказаться» (0,5%). Избегание воздействия в виде неконкретного ответа, смены темы или стремления «отшутиться», отраженных в ВИН «уклониться», более характерно для семейного дискурса. Среди типовых референциальных направленностей субъекта общения (на себя, на партнера, на текущую коммуникацию) в семейном дискурсе преобладает направленность на партнера: побудить его к действию, обсуждению, поддержать отношения, изменить представления или выступить против него. Это отличает данный дискурс, например, от предвыборного дискурса, где отчетливо проявляется направленность политика на себя. В сравнении с другим видом повседневного дискурса, связанным с общением хорошо знакомых собеседников, со студенческим дискурсом, семейный дискурс отличается наличием ВИН «выступить против партнера», что можно объяснить более сильной эмоциональной вовлеченностью членов семьи в диалог и выраженным проблемным содержанием коммуникации. Напротив, в повседневном дискурсе в студенческой среде отсутствует ВИН «поддержать отношения с партнером», которая замещается ВИН «проявить или охарактеризовать себя» и ВИН «выразить отношение, состояние» со сходным набором интенций: «поделиться», «выразить мнение», «пожаловаться» и др. (см. раздел 4.2).

Таблица 4
Выраженность ведущих интенциональных направлений в семейном дискурсе и их состав

№	Категории ВИН	Интенциональный состав ВИН	Выраженность ВИН	
			Абсолютная частота	% от числа выраженных интенций
1	Побудить к обсуждению	Запросить информацию, поинтересоваться, поболтать, сообщить, вернуться к теме, упрекнуть/выразить недовольство, поделиться и др.	327	10,8
2	Побудить к действию	Дать указание, запросить информацию, советовать, выразить заботу, попросить и др.	297	9,9
3	Поддержать обсуждение	Поболтать, пояснить свое мнение, информировать, выразить мнение, уточнить позицию партнера, пошутить и др.	476	15,8
4	Поддержать отношения с партнером	Поболтать, поинтересоваться, сообщить, пожаловаться, пояснить свое мнение, выразить мнение/отношение, поделиться, выразить сочувствие и др.	1174	38,9
5	Выступить против партнера	Упрекнуть/выразить недовольство, возразить/критиковать позицию партнера, пояснить свою позицию, осуществить самопрезентацию, выразить издевку и др.	142	4,7
6	Изменить мнение/представление партнера	Возразить/критиковать позицию партнера; обосновать/аргументировать свою позицию, информировать, оправдаться, выразить мнение и др.	297	9,9
7	Уклониться от обсуждения, предписания, навязываемого мнения	Пояснить свою позицию, обозначить участие в коммуникации, сменить тему, сообщить/информировать, уточнить позицию собеседника, оправдаться и др.	303	10

При изучении диалоговых форм дискурса особый интерес представляет процесс взаимодействия собеседников. Для анализа этого аспекта семейного диалога были рассмотрены варианты согласования ВИН, или *интенциональные паттерны*, в которых собеседники реализуют свои позиции. Проверялась исследовательская гипотеза о том, что семейный дискурс характеризуется выраженностью определенных интенциональных паттернов. Распределение сочетаний ВИН (2393 паттерна) значительно отличается от равномерного ($\chi^2=9595,29$; $df=48$; $p<0,01$), т. е. существуют преобладающие интенциональные паттерны, репрезентирующие особенности взаимодействия.

Согласно полученным результатам, несмотря на принципиальную возможность реализации любого из 49 вариантов интенциональных паттернов, только четверть из них имеет высокую частотность (таблица 5). К частотным паттернам относятся, например, сочетания ВИН «изменить мнение партнера» – ВИН «уклониться от навязываемого мнения» (52 раза) и ВИН «уклониться» – ВИН «изменить мнение» (51 раз), свидетельствующие о многократно проявляемом стремлении коммуникантов повлиять друг на друга, убедить и ответном нежелании партнеров подчиняться этой установке. Аналогичное положение наблюдается в паре ВИН «изменить мнение» – ВИН «изменить мнение» (116 раз), отражающей активное сопротивление воздействию партнера с аргументацией и критикой, а не в виде уточняющих вопросов или оправданий.

При этом первые два места по распространенности в семейном дискурсе занимают интенциональные паттерны с преобладанием фатического компонента, связанного с поддержанием отношений в общении: ВИН «поддержать обсуждение» – ВИН «поддержать обсуждение» (290 раз) и ВИН «поддержать отношения» – ВИН «поддержать отношения» (589 раз). Первый паттерн свидетельствует о направленности коммуникантов на поддержание разговора как таковое, уточнение мнения собеседника и сообщение своего. Неслучайно ВИН «поддержать обсуждение» в диалогах проблемного плана имеет «нейтрализующий» характер по отношению к воздействию собеседника и переносит внимание адресата с личности говорящих на саму коммуникацию. Час-

Таблица 5

Наиболее часто встречающиеся в семейном дискурсе
интенциональные паттерны
(25% от числа всех зафиксированных паттернов)

№ п/п	Интенциональные паттерны	Частота выраженности абсолютная
1	ВИН4-ВИН4	589
2	ВИН3-ВИН3	290
3	ВИН1-ВИН3	164
4	ВИН6-ВИН6	116
5	ВИН3-ВИН4	105
6	ВИН3-ВИН1	66
7	ВИН4-ВИН1	56
8	ВИН6-ВИН7	52
9	ВИН7-ВИН6	51

Примечание. ВИН1 – «побудить к обсуждению», ВИН2 – «побудить к действию», ВИН3 – «поддержать обсуждение», ВИН4 – «поддерживать отношения с партнером», ВИН5 – «выступить против партнера», ВИН6 – «изменить мнение собеседника», ВИН7 – «уклониться».

тота позитивного эмоционального обмена, оказания поддержки друг другу значительно превышает количество демонстрируемых негативных оценок собеседника: частота сочетаний ВИН «поддержать отношения» – ВИН «поддержать отношение» многократно, более чем в 20 раз, превосходит частоту сочетания ВИН «выступить против партнера» – ВИН «выступить против партнера».

Особый интерес представляют формирующиеся в процессе взаимодействия *конверсативные тактики*, образованные последовательностью интенциональных паттернов.

По данным исследования в семейных диалогах фатического характера могут реализовываться следующие конверсативные тактики: на полюсе кооперативности взаимоотношений, в том числе «чистой» фатики, может формироваться последовательность «побудить к обсуждению» – «поддержать обсуждение» – «поддержать отношения» – «поддержать отношения», возможна

также последовательность «побудить к обсуждению» – «поддержать обсуждение» – «поддержать обсуждение» и др. Диалоги подобного типа связаны с удовлетворением потребности в общении и эмоциональной близости, когда собеседники могут развивать и поддерживать тему только одного из них: Л.: *«Ехала в метро / видела стоит / бабулька / лет под семьдесят / коса а-ля // Тимошенко // (поболтать). – А.: А-а / я думала / Ющенко // (поболтать) – Л.: Девушку сбила / летит / извините-извините // (поболтать) – А.: Видишь / какая культурная бабушка / спортсменка //» (поболтать).*

Столкновение сторон в диалоге обычно подготавливается постепенно, например, «побудить к обсуждению» – «поддержать обсуждение» – «поддержать отношения» – «выступить против партнера» – «выступить против партнера». При этом количество случаев, когда тактика начинается с ВИН «выступить против партнера», незначительно.

К сфере информационной, содержательной коммуникации относятся следующие варианты развития взаимодействия: последовательности «побудить к обсуждению» – «поддержать обсуждение» – «изменить мнение» – «уклониться от обсуждения» или «побудить к обсуждению» – «поддержать обсуждение» – «изменить мнение» – «изменить мнение» и др. Игнорирование интенций собеседника, выражаемое в уклончивом ответе, предложении своей темы, отшучивании, свидетельствует о стремлении коммуниканта выйти из-под влияния собеседника: М.: *«Не знаю / если делать до приезда Иры / нужно на следующей неделе // (настоять на своем)».* – Н.: *«Или заказать в передаче „Магазин на диване“//“» (пошутить).* Напряженность диалога в случае столкновения сторон проявляется в таких парах интенций, как «возразить» – «критиковать», «дать указание» – «отказаться», «выразить недовольство» – «выразить ответное недовольство»: А.: *«Давай мой посуду / чтобы папа пришел / было чисто // (дать указание)».* – Б.: *«Я и с собакой погуляй / я и посуду помой / я и папе продиктуй // (выразить недовольство)»* и т. п.

У каждого из собеседников есть возможность реализации своего плана взаимодействия, и он может отслеживать успешность высказывания, включенного в тактику, выстраивая свою линию

в зависимости от возникающих эффектов. При этом в семейном дискурсе собеседники почти в 2 раза чаще используют различные тактики, чем однократные коммуникативные ходы (98 и 53 раза соответственно). Иницилирующая направленность «побудить к действию» чаще встречает варианты избегания, чем принятия со стороны партнера, на которого она направлена: частота паттерна «побудить к действию» – «уклониться» выше, чем «побудить к действию» – «поддержать отношения с партнером» (различия значимы $p < 0,01$). Сопротивление собеседника обычно не останавливает говорящего, о чем свидетельствует множество вариантов перехода от ВИН «уклониться» и ВИН «изменить мнение»: на данных ВИН тактика заканчивается только в 45 случаях из 496 (9%).

Рассмотрим для примера конверсативную тактику в одном из проанализированных диалогов, в котором коммуникант пытается добиться от партнера, оказывающего сопротивление, согласия со своим предложением (таблица 6).

ВИН иницилирующей реплики – «побудить к действию», и дальнейшее развитие диалога служит усилению этой линии. Сначала С., интересуясь планами партнера и информируя о своей зависимости от них, побуждает Л. к действиям (строки 1–2). Собеседник уклоняется, пытаясь сменить тему (строки 3–4). Аргументируя, С. указывает на дополнительные положительные моменты (7), которые возникают в случае принятия предложения (3, 5). Ответный компромисс (8) его не устраивает, и следующая попытка склонить Л. к согласию основана на «самопрезентации»: указание С. на собственные затраты призвано обязать Л. пойти на уступку. Заключительным ходом становится предупреждение о возможной обиде (12): С. предоставляет Л. «последний шанс», когда еще можно принять предложение. Повторные отказы (4, 8) демонстрируют нежелание Л. принимать предложение, но в конце концов (10) коммуникант дает обещание выполнить просьбу в будущем (13). Таким образом, пытаясь уговорить партнера, субъект воздействия выстраивает следующую тактическую линию: «Прошу, пойдь мне навстречу» → «Тебе так тоже будет лучше» → «Ты создаешь мне проблемы» → «Я обижусь». Совместными действиями собеседников реализуется линия, которую в свернутом виде можно представить так: «побудить к дейст-

Таблица 6
Пример конверсативной тактики

№ п/п	ВИН	Интенции	Реплика/Коммуникативный ход
1	Побудить к действию	Поинтересоваться	С.: Ну че / ты поедешь или не поедешь завтра //
2	Изменить мнение	Информировать, аргументировать	С: Мне же надо волосы помыть /
3	Уклониться	Поинтересоваться	Л.: А че / ты сама не можешь //
4	Уклониться	Сменить тему	Л: Ой / микроволновка-то / ты посмотри //
5	Изменить мнение	Обосновать просьбу	С.: Ну с тобой-то веселее //
6	Уклониться	Пояснить	Л.: Мне не хочется ехать //
7	Изменить мнение	Пояснить	С.: Мне одной не хочется ехать // Неужели тебе не интересно // Сравнишь / как в Кимрах / а как в Дубне //
8	Поддержать партнера	Предложить	Л.: Да надо бы конечно съездить // Давно уже не была // Давай на следующей неделе //
9	Изменить мнение	Осуществить самопрезентацию	С.: Я уже две недели откладываю // Посехали завтра //
10	Уклониться	Отказать	Л.: Завтра не хочу / Ну / съезди одна //
11	Поддержать партнера	Выразить разочарование	С.: Блин // Ладно //
12	Изменить мнение	Предупредить	С: Но если на следующей неделе не захочешь / больше не буду предлагать // Одна поеду //
13	Поддержать партнера	Выразить согласие, обещать	Л.: Не / на следующей неделе можно //

вию» – «уклониться» – «изменить мнение» – «уклониться» – «изменить мнение» – «поддержать партнера». Подобные тактики можно назвать уговариванием. Как отмечает О. С. Иссерс, уговоры, в отличие от просьбы, невозможно реализовать в одном коммуникативном ходе (Иссерс, 2008). При этом уговаривающий выступает как проситель, и важным условием уговоров является отсутствие конфронтации. В тактику уговаривания могут быть встроены элементы убеждения: различные аргументы, апелляции. Вместе с тем убеждение может быть и самостоятельной тактикой, направленной на изменение мнения партнера с целью защиты и «продвижения» собственной позиции.

Имеющиеся данные позволяют заключить, что границы тактики могут определяться сменой темы, достижением конкретного результата – согласием или отказом адресата, желанием коммуникантов завершить диалог (см. рисунок в приложении 3). Выбор тактики зависит от целого ряда причин: это и точка зрения говорящего на проблему, и его оценка текущей ситуации общения, и особенности реагирования собеседника. 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 целом преобладание определенных паттернов позволяет характеризовать семейный дискурс как отличающийся высокой выраженностью лишнего информативной необходимости «общения ради общения» и свободной реализацией многоходовых конверсативных тактик, игнорирующих сопротивление собеседника. При этом в среде близких собеседников при оказании воздействия наиболее распространены тактики убеждения и уговаривания.

4.2. Неформальный дискурс в студенческой среде

Исследования с применением метода интен-анализа сталкиваются с задачей выделения аналитических категорий и составления списка речевых интенций, характерных для изучаемого дискурса. Опыт разработки словаря интенциональных категорий представлен в диссертационной работе В. А. Афиногеновой (Афи-

ногенова, 2015), положившей начало изучению неформально-го повседневного дискурса в студенческой среде (Афиногенова, Павлова, 2015).

Объектом исследования выступали диалоги в перерывах учебных занятий: 58 диалогов ($n = 1659$ реплик, $\bar{M} = 29$, $min = 5$, $max = 195$), в том числе 29 диалогов в паре ($\bar{M} = 14$ реплик, $min = 5$, $max = 32$) и 29 полилогов ($\bar{M} = 44$ реплики, $min = 10$, $max = 195$). В исследовании участвовало 34 человека (6 юношей и 28 девушек в возрасте от 17 до 21 года, средний возраст – 18,7 лет) – студенты 3–4 курсов факультета психологии ГАУГН, обучавшиеся в одной группе и хорошо знакомые друг с другом.

Интен-анализ диалогов, проведенный тремя экспертами-психолингвистами, выявил 53 категории интенций*. К числу наиболее типичных из них (более 120 случаев реализации) относятся: «пояснить», «уточнить», «сообщить», «предположить», к числу наиболее редких (2–3 случая) – такие категории, как «разрешить», «обвинить», «настоять».

Ниже приводится *перечень категорий интенций* и количественные показатели их выраженности в дискурсе (в процентном отношении к общему числу реализованных интенций): вызвать сочувствие (0,3%); 2) выразить заботу (0,3%); 3) выразить иронию (3,1%); 4) выразить недовольство (3,4%); 5) выразить обеспокоенность (1%); 6) выразить радость (0,4%); 7) выразить свое мнение (3,6%); 8) выразить сожаление (1%); 9) выразить удивление (4,2%); 10) дать указание (1%); 11) завершить разговор (0,5%); 12) запросить информацию (3,4%); 13) извиниться (0,1%); 14) информировать (5,6%); 15) критиковать (0,3%); 16) намекнуть (0,5%); 17) напомнить (0,4%); 18) настоять (0,7%); 19) обвинить (0,1%); 20) обещать (0,5%); 21) обозначить понимание партнера; 22) обозначить участие в разговоре (1%); 23) оправдаться (0,9%); 24) отклонить (3,3%); 25) поблагодарить (0,5%); 26) подтвердить/согласиться (7,6%); 27) пожаловаться (1,4%); 28) поинтересо-

* Экспертная оценка данных интен-анализа показала, что эксперты работали согласованно ($\chi^2 = 0,41$, $p = 0,002$) и их оценки с высокой вероятностью совпадают с результатами интен-анализа ($w = 7,1$, $SE(w) = 3,34$ при $p = 0,02$, доверительный интервал $w - 2,6 < w < 45,47$), что свидетельствует о надежности полученных результатов.

ваться (3,8%); 29) помочь (0,4%); 30) поприветствовать (0,3%); 31) попросить (2,9%); 32) посоветовать (0,7%); 33) посочувствовать (0,2%); 34) похвалить (0,7%); 35) похвастаться (1,6%); 36) пошутить (2,5%); 37) пояснить (10,3%); 38) предложить (1,7%); 39) предположить (5,2%); 40) предупредить (0,3%) 41) привлечь внимание/вовлечь в разговор (2,3%); 42) развлечь (0,5%); 43) разрешить (0,3%); 44) рассказать (1,5%); 45) скорректировать (0,6%); 46) солидаризоваться (0,7%); 47) сообщить (6,1%); 48) убедить (0,6%); 49) уйти от ответа (2,6%); 50) узнать мнение (0,6%); 51) упрекнуть (0,2%); 52) успокоить (1,3%); 53) уточнить (6,3%).

В словаре очерчивается содержание каждой категории интенций, приводятся примеры ее речевого проявления, типовые варианты отклика собеседника, а также дифференциальные признаки, разграничивающие сходные категории между собой (Афиногенова, 2015; Афиногенова, Павлова, 2016).

Приведем описание нескольких категорий.

«Дать указание» – дать разъяснение, определяющее, как нужно действовать в ситуации. Реакцией на указание может стать совершение предписываемых действий или, напротив, уклонение от них, а также выражение согласия или несогласия с указанием. В некоторых случаях данная интенция может остаться без отклика.

Пример. Коммуникант С., войдя в аудиторию, интересуется, где Л. Им. сообщает, что она обедает. Поэтому коммуникант М. побуждает С. оставить учебник, который нужно передать И., на парте.

С: *А Л. нету?*

Им: *Она кушает //*

М: *Ну она здесь / оставляй [учебник на ее парте]* //*

С. оставляет учебник на парте.

«Обвинить» – предъявить обвинения, претензии собеседнику. В ответ на проявление этой интенции партнер по коммуникации старается оправдаться, представить ситуацию в шуточной или выигрышной для него форме.

* Полужирным шрифтом здесь и далее выделена реплика, содержащая описываемую категорию интенций

Пример. Коммуникнт Лс. недовольна и намекает Арс. на то, что он передал ее номер телефона незнакомому человеку. Арс. старается оправдаться. Но Лс. не принимает оправдания и обвиняет собеседника во лжи. Арс. вновь оправдывается, пытается успокоить Лс. и отшутиться. Однако Лс. продолжает его обвинять. Арс. советует Лс. поискать неизвестного абонента среди ее знакомых.

Лс.: Мои номера раздают направо и налево / блин!

Арс.: Это не я был!

*Лс.: **Врешь!***

Арс.: Я не знаю вообще / каким это боком // Просто темные силы / понимаешь?

*Лс.: **Не верю!***

Арс.: Надо просто разобраться со своим настоящим / как говорится //

«Вызвать сочувствие» – пробудить отзывчивое, участливое отношение. Говорящий может побуждать собеседника к проявлению сочувствия как по отношению к себе, так и к третьим лицам, о которых идет речь в разговоре. В ответ он ожидает поддержки и/или сопереживания (пример 1). Однако собеседник может ответить иронично (пример 2) или вовсе проигнорировать эту интенцию (пример 3).

Пример 1. Говорящий Д. рассказывает о проблемах в написании курсовой работы. Собеседник А. сопереживает ему.

Д.: Меня посылает научный руководитель! Я к нему подхожу / а он / Все-все / я занят//

А.: Не везет //

Пример 2. Коммуниканты Лб. и А. обсуждают прошедшую лекцию. А. пытается вызвать сочувствие к преподавателю, однако Лб. вместо сочувствия открыто иронизирует.

Лб.: Чего было-то [на лекции]?

*А.: Смотрели фильм // <...> **Вообще он** [преподаватель] **какой-то грустный сегодня** //*

Лб.: Он грустный сегодня?! Ну / я думаю / он не расплатится / если я уйду //

Пример 3. Собеседница Св. старается вызвать сочувствие к себе в связи с нездоровьем. Однако А. интересуется причинами нездоровья, не выражая сочувствия.

Св.: **О-о-о / как меня колба-асит!**

А.: *Чего тебя колбасит?! От чего?*

Св.: **Я спать хочу // <...> Полночи не спала! Кошмар! //**

С использованием представленного словаря охарактеризованы актуальные интенции коммуникантов и выявлена преобладающая интенциональная направленность дискурса повседневного общения студентов на поддержание и развитие коммуникации, а также регуляцию межличностных отношений. Словарь может быть полезен при изучении других видов дискурса. Его могут применять практикующие психологи и психотерапевты для организации взаимодействия и оказания помощи в осознании клиентом своих интенций.

Вместе с тем на этой основе проведено исследование процесса речевого взаимодействия в повседневном дискурсе и получены новые данные, касающиеся формирующихся в последовательности реплик интенциональных паттернов (Афиногенова, 2015; Афиногенова, Павлова, 2015).

Обнаружено несколько вариантов интенциональных паттернов, в которых находит отражение иницирующая интенция и отклик партнера на ее проявление. В типичном варианте интенциональный паттерн предполагает соотнесение иницирующей и ответной интенции по типу «один к одному»: «предложить–отклонить предложение», «пожаловаться–посочувствовать». Менее частотны паттерны, отражающие совмещенный (единый) отклик собеседника на несколько проявленных интенций: «поинтересоваться, выразить удивление – рассказать», «уточнить понимание, информировать – дать указание». Третий вариант интенциональных паттернов содержит множественный отклик на иницирующую интенцию: «выразить возмущение – оправдаться, дать обещание», «уточнить – пояснить, предложить». Составляющие такого паттерна взаимодействия могут не соседствовать друг с другом непосредственно и реализоваться разными участниками диалога, отклик партнера может иметь как подтверждающий, так и отклоняющий характер.

В целом по данным исследования интенциональная координация реплик предполагает четыре типовые формы реагирования на речевые интенции субъекта: безотлагательное, отсроченное, совмещенное и множественное.

1. Безотлагательное реагирование на проявленную интенцию реализуется в реплике, непосредственно следующей за данной. Оно характерно для таких категорий интенций, как «предположить», «сообщить», «поинтересоваться», «запросить информацию», «уточнить». Так, в диалоге, фрагмент которого представлен ниже, стремление инициатора общения (И.) получить разъяснение безотлагательно получает отклик партнера, хотя он и отвечает односложно.

И: Саш / а ты чего здесь делаешь //

С: Тяга к знаниям //

И: Ты / что / опять учишься //

С: Снова //

И: Ну в смысле да // На каком курсе //

С: На третьем //

2. Отсроченный отклик осуществляется спустя несколько реплик и чаще всего связан с включением во взаимодействие трех и более собеседников. В разговоре, фрагмент которого представлен ниже, вопрос, заданный инициатором общения, получает двойной отклик – сначала безотлагательный, затем отсроченный.

К: А есть слово / воздушность //

Л: Да //

В: Я думаю / нет //

Нередко отсроченный отклик получает одна из интенций в полиинтенциональной реплике, обычно менее явная. Такой вариант иллюстрирует следующий разговор:

М: Ой / объясните мне / как решать такие задачи // Я не понимаю //

В: Садись //

М: садится на стул рядом с В

И: Там очень легко //

Здесь из двух интенций, проявленных в иницирующей реплике «попросить» и «пожаловаться», первая вызывает реакцию сра-

зу же; вторая интенция получает отклик отсроченно, и его дает третий участник взаимодействия.

Отсроченный отклик может проявляться также в связи с уточняющими репликами и перебиванием партнера.

3. При совмещенном реагировании на реплику ответ собеседника относится одновременно к нескольким выраженным интенциям, некоторые из них (как правило, более частные) самостоятельного отклика не вызывают. Примером может служить следующий разговор:

М: *Сколько [твоей] маме лет? Если больше семнадцати / то подходит [для тестирования] //*

А: *Больше //*

Ж: *Нет / там [в выборке испытуемых] до пятидесяти просто //*

А: *До пятидесяти / А моей маме больше //*

Ж: *Ааа // Ну тогда давай назад [бланк теста] //*

В выделенной реплике коммуникант А. выражает две интенции: уточнить понимание и информировать. Первая из этих интенций имеет вспомогательный характер и самостоятельного отклика не получает. Ответ на нее и на вторую проявленную интенцию информировать оказывается совмещенным: он подразумевает указанием партнера возвратить бланк.

4. Множественный отклик предполагает безотлагательное и вместе с тем отсроченное реагирование на проявление интенции, что типично для диалога с участием нескольких лиц. Как свидетельствует диалог, приведенный ниже, выраженная в первой реплике интенция поинтересоваться последовательно находит отклик в репликах трех собеседников.

С: *Кто-нибудь помнит / как [зачет] М. сдавать //*

Мс: *Легко //*

Им: *Да вообще никак //*

Д: *На самом деле фигня / ты смотришь фильм какой-то //*

Отмечаются случаи возврата к той же интенциональной линии спустя время, когда разговор уже уходит в сторону. Выявлен ряд интенций, для которых характерно множественное реагирование (узнать мнение, пожаловаться, поинтересоваться).

В неформальном повседневном дискурсе безотлагательная реакция на интенции собеседника преобладает (52,2% общего количества реализованных интенций), в то время как отсроченный, совмещенный и множественный варианты отклика наблюдаются значительно реже (5,3%, 5,2%, 3,5% соответственно). При этом обнаруживается, что тот или иной вариант отклика вызывает большая часть (66,2%) выражаемых в речи интенций.

Случаи отсутствия отклика на интенциональный подтекст реплик неоднородны: в некоторых из них определяющими являются ситуационные и конвенциональные факторы, в других – условия коммуникативного плана, связанные с позициями коммуникантов.

К факторам ситуационного характера относятся различного рода помехи, отвлекающие внимание коммуникантов или препятствующие общению. Факторы конвенционального плана связаны с типом реализуемых интенций. Так, обязательного отклика не требуют интенции активного слушания («обозначить понимание», «подтвердить»), а также «этикетные» интенции («поблагодарить», «поприветствовать» и др.).

Однако, как свидетельствуют данные, приведенные на рисунке 7, роль ситуационных и конвенциональных факторов невелика (см. также приложение 4, таблицы 1–2). Преобладают случаи отсутствия реакции, связанные с влиянием коммуникативных факторов (φ -критерий, $p < 0,00001$).

Случаи, связанные с действием коммуникативных факторов, характеризуются субъективным игнорированием проявленных интенций, которое выступает в роли стратегии, позволяющей повлиять на ход взаимодействия. Так, в диалоге, фрагмент которого представлен ниже, собеседник игнорирует жалобу С. на физическое состояние и вместо выражения сочувствия переводит разговор на другое.

С: Блин / меня даже колотит из-за того / что я хочу спать //

А: В пятницу так неожиданно исчезла прям //

Игнорирование интенционального содержания реплики в целом может рассматриваться как коммуникативное противодействие или коммуникативный саботаж, но без элементов конфликтности,

Опыт использования интент-анализа

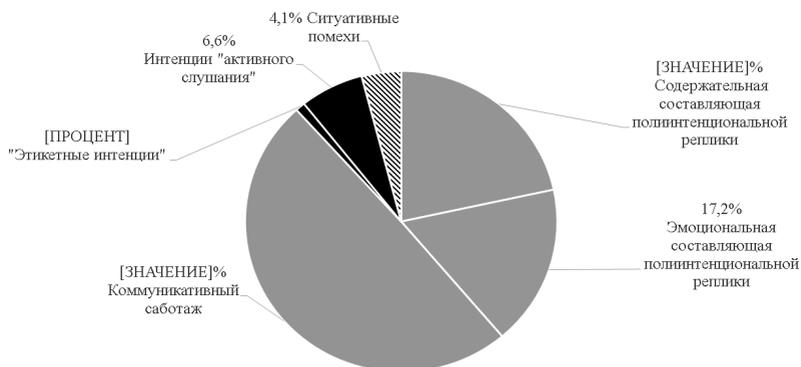


Рис. 7. Соотношение различных вариантов отсутствия отклика на речевые интенции субъекта (в % общего числа случаев отсутствия реакции на проявленные интенции, $n = 778$).

Серый цвет – коммуникативные факторы, черный цвет – конвенциональные факторы, штриховка – ситуационные факторы.

поскольку не приводит к серьезным сбоям в ходе взаимодействия. Диалог продолжается, хотя может менять линию своего развития. Это свидетельствует о гибкости и динамизме речевого взаимодействия в повседневном дискурсе.

Действие коммуникативных факторов проявляется, хотя и более сглаженно, и в отклике на полиинтенциональную реплику, когда не все манифестируемые интенции учитываются собеседником, а лишь наиболее важные для него в момент беседы. Иллюстрацией может служить следующий диалог:

Д: Ир / у меня к тебе / это / я забыл все в общем сегодня //
Я принесу завтра //

И: Если принесешь //

Во второй реплике в ответ на обещание выражается недоверие и звучит упрек, стремление партнера оправдаться не учитывается.

Специальным вариантом отклика на полиинтенциональную реплику выступает игнорирование интенций эмоционального характера (выразить возмущение, иронию, удивление). приме-

Часть вторая

ром может служить фрагмент, в котором инициатор общения жалуется на звонок неизвестного абонента и выражает свое возмущение. Партнер, однако, не откликается на это эмоциональное проявление.

Л: Я подошла к Саше / он не нашел такого номера //

В: Значит это не Саша // Слушай / это кто-то левый //

Л: Какой левый // Который знает мое имя и фамилию // Извини меня // Причем он утверждает / что мы знакомы // (с возмущением)

В: Ну значит знакомы //

Рассмотренные варианты координации реплик партнеров отражает общая *интенциональная структура взаимодействия*, которая может иметь линейный или разветвленный характер. Для разговоров линейного типа (рисунок 8) характерна согласованность интенций, выражаемых в соседствующих репликах.

Последовательность реплик	ПК 1 <i>высказывание</i> и репрезентированные в нем интенции	ПК 2 <i>высказывание</i> и репрезентированные в нем интенции
1	О: <i>Наташ</i> // привлечь внимание	
2		Н: <i>Ааа</i> // обнаружить включенность в разговор
3	О: <i>Скажешь Ксюхе / что я ей принесла [тетрадь] / чтобы она посмотрела //</i> попросить	
4		Н: <i>Хорошо// Она знает / что/ да//</i> выразить согласие, предположить
5	О: кивает головой согласиться	

Рис. 8. Пример линейной интенциональной структуры разговора. Представлена последовательность реплик и выражаемых в них интенций собеседников ПК1 и ПК2.

ПК1, ПК2 – партнеры коммуникации. Стрелки обозначают интенциональную взаимосвязанность реплик

Собеседники охотно вступают в разговор, задают вопросы и отвечают на них, выражают готовность выполнить адресованную им просьбу.

В диалогах с разветвленной интенциональной структурой параллельно или последовательно развертывается несколько интенциональных линий: одни обнаруженные интенции получают отклик безотлагательно, к другим собеседник возвращается позднее (рисунок 9). Так, выражение заинтересованности и иронического отношения в иницирующей реплике дает начало первой интенциональной линии, которая поддерживается рассказом партнера в следующей реплике, но затем прерывается. Третья реплика задает вторую линию развития разговора: она содержит независимый информационный запрос и «ответные» интенции собеседников реализуются сразу в нескольких последовательных репликах (реплики 4–8). В восьмой реплике, помимо уточнения понимания и выражения сомнения в верности информации, продолжающих ту же интенциональную линию, инициатор разговора возвращается к прерванной ранее первой линии и выражает свое мнение об услышанном. В ответ на это в девятой реплике партнер (ПК2) пытается возразить. Инициатор общения (ПК1) настаивает на своем, выражает возмущение и иронию (реплика 10). В заключительной реплике, также поддерживающей прерванную ранее линию общения, собеседник дает пояснения и оправдывается.

Приведенный пример интересен также в другом отношении. Он показывает, что в разговорах с разветвленной интенциональной структурой могут быть выделены фрагменты линейного типа: линейную организацию демонстрируют реплики 8–10, в которых интенции собеседников согласованы последовательно. Кроме того, отметим фрагмент, составляющий вторую линию развития данного разговора (реплики 3–8). Этот фрагмент репрезентирует особый тип интенциональной структуры, которая может быть названа узловой: «ответные» интенции следующих друг за другом реплик сопряжены с одной общей иницирующей интенцией, выраженной в третьей реплике. Подобная структура может составить основу разговоров, связанных с поиском ответа на поставленный вопрос, с решением проблемы и т. п. В отличие

Часть вторая

Последовательность реплик	ПК 1 высказывание и репрезентированные в нем интенции	ПК 2 высказывание и репрезентированные в нем интенции	ПК 3 Высказывание и репрезентированные в нем интенции
1	A: Как Вы вчера пообщались с А.// поинтересоваться, выразить иронию		
2		Л: Ой // Ну как тебе сказать// Никак // Я сделала все свои дела / а потом посередине лекции взяла и свалила // <...> рассказать, выразить отношение	
3			И: Как зовут А.// запросить информацию
4	A: Я не поняла // продемонстрировать включенность в разговор		
5		Л: Всеволод // То ли Александрович / то ли Алексеевич // предложить	
6			И: Не Сергей? предположить
7		Л: Не знаю // У Вики написано // Всеволод какой-то там // пояснить	
8	A: Всеволод [пауза] уточнить понимание, выразить сомнение Между прочим / Лиля / я считаю / что более культурно свалить др пары / чем посреди пары// выразить свое мнение		
9		Л: Да ладно / никто не заметил// возразить	
10	A: Действительно// С этого ряда встала и ушла// настаивать на своем, выразить возмущение, иронию		
11		Л: Мы так сообразили / Ну чего / пойдём // Пойдем // Ну там все равно ничего такого / они / кто-то там / засели / вот / и обсуждали курсовую // пояснить, оправдаться	

Рис. 9. Пример разветвленной интенциональной структуры разговора. Представлена последовательность реплик и выражаемых в них интенций собеседников ПК1, ПК2 и ПК3. ПК1, ПК2, ПК3 – партнеры коммуникации. Стрелки символизируют интенциональную взаимосвязанность реплик. Сплошная стрелка – первая интенциональная линия; пунктирная стрелка – вторая интенциональная линия

от разговоров линейного и разветвленного типа, которые могут реализовываться как двумя, так и большим числом коммуникантов, разговоры «узлового» типа обязательно предполагают участие нескольких собеседников, т. е. имеют характер полилога.

К трем рассмотренным структурным типам: линейному, разветвленному и узловому и их разнообразным комбинациям может быть сведена организация любого разговора. Теоретически можно предположить существование еще одного варианта интенциональной структуры, предусматривающей наличие некой «коллективной интенции» (например, выяснить или заявить), которая разделяется всеми участниками взаимодействия и составляет основу продуцируемых ими реплик.

В целом представленное исследование показывает, что повседневный диалог не предполагает жесткой детерминации реплик по типу «вопрос–ответ». Механизм интенционального согласования реплик отличается гибкостью. Это проявляется в вариативности ответного отклика партнера, который может иметь характер подтверждения или отклонения, быть совмещенным в отношении нескольких реализованных интенций, безотлагательным или отсроченным, а также частичным или множественным. О гибкости интенционального механизма согласования реплик свидетельствуют и случаи ухода от ответа – коммуникативного противодействия, служащего развитию новой линии диалога.

Вместе с тем данные, полученные В. А. Афиногеновой, характеризуют интенциональное пространство особой формы повседневного дискурса – неформального дискурса в студенческой среде.

4.3. Городской повседневный дискурс

Повседневный дискурс в городской среде, где коммуниканты выступают как в официальном, так и в неофициальном статусе, очень разнообразен. С одной стороны, собеседники могут быть «потенциальными друзьями» (Китайгородская, Розанова, 2010), с другой, в общении на улице можно наблюдать черты агрессивного, конфликтного поведения. Диалог между незнакомыми людьми бывает связан с потребностью получить информацию

или какую-либо помощь. Вместе с тем нередки и разговоры «ради общения», возникающие при ожидании в очереди, во время поездки в транспорте и пр.

Интеннт-анализ повседневного городского дискурса выявил различия в интенциональной организации диалогов, записанных в разных социально-коммуникативных ситуациях (Зачесова и др., 2016). Рассматривались две ситуации: совместного времяпрепровождения (в очереди, в транспорте, на остановке и пр.) и взаимодействия по типу «клиент–представитель компании». В первом случае собеседники находятся в городской среде в неофициальном статусе (прохожие, попутчики), во втором – в официальном (менеджер или индивидуальный предприниматель, клиент в коммерческой организации или госучреждении). Было записано 20 образцов дискурса, по 10 в каждой ситуации формального и неформального повседневного общения. Ставилась задача охарактеризовать реализуемые в названных условиях ведущие интенциональные направленности коммуникантов и особенности протекающего диалогического взаимодействия.

По результатам интеннт-анализа диалогов *в ситуации неофициального городского общения* выделялись две формы взаимодействия: проблемное и отношенческое.

Область проблемной коммуникации собеседников в неофициальном статусе очерчивается выяснением информации и побуждением партнера к действиям. Характерны следующие ведущие интенциональные направленности коммуникантов: «получить информацию/побудить к диалогу» (39%), «поддержать диалог/предоставить информацию» (36%), «побудить к действию» (25%).

Диалоги информационного типа оказались наиболее короткими (2–4 реплики): «*Девушка, скажите, а к „Заре“ в какую сторону? – Вам нужно вниз и налево. – Спасибо*». Здесь иницирующие реплики выполняют двойную функцию: побудить к диалогу и получить информацию. Вместо попыток прямого побуждения к действию, обычных в повседневном диалоге близких людей (в семейном дискурсе), используются просьбы, подкрепленные этикетными выражениями. Такие просьбы, однако, часто не предполагают вариантов отказа и по сути приближаются к указаниям

(«Пожалуйста, передайте!», «Не загораживайте проход, проходите дальше, вглубь салона!»).

В составе ВИН «поддержать диалог/предоставить информацию» наиболее выражены интенции «информировать» («Слева двухэтажное здание, на первом этаже, справа от входа сидит девушка, там есть ксерокс»), «предложить» («Давайте я заполню свой бланк, потом вам помогу. Подождите пару минут!»), «дать совет» («Сумки в двух руках нужно носить, для равновесия, грыжа не будет вылазить»), «сообщить» («Я отходила к соседнему прилавку, мужчину предупредила»). ВИН «побудить к действию» содержит интенции «попросить» («Подвиньтесь, я сяду!» в автобусе, «Девушка, возьмите. Передайте!» в маршрутном такси), «выразить заботу» («Проходите, там место есть»), «предложить» («Давайте местами поменяемся»).

Основная канва диалогов с выраженной *отношенческой линией взаимодействия* – обмен мнениями, представление себя в определенном свете, на первый план выходят фатические интенции «сообщить», «поделиться мнением».

Побуждение к диалогу, обусловленное желанием что-то сообщить другому, проявить эмоции – неотъемлемая часть повседневного общения в российской коммуникативной культуре (Дементьев, 2013). В состав ВИН «побудить к диалогу/обсуждению» входят интенции «привлечь внимание» («А можно вопрос?», «Какие ребята молодцы!»), «поинтересоваться» («Я смотрю, это у вас парик такой хороший?»), «поделиться мнением» («Заблудился, что ли... Непонятно, что он здесь делает»). Выражены также направленности на поддержание общения и партнера по коммуникации: интенции «продемонстрировать понимание собеседника» («Точно!», «Я так и подумала»), «выразить сочувствие» («Бывает»), «помочь» («Давайте я подержу»), «побудить к действиям» («Вставайте! Вы простудитесь») и др., а также ВИН «проявить вежливость» (принести извинения, приветствовать).

Столкновение интересов коммуникантов проявляется в ВИН «защитить себя, свою позицию» (интенции «уклониться», «оправдаться», «осуществить самопрезентацию») и ВИН «изменить мнение партнера», где наибольший вес имеют интенции «выразить мнение» («Все бабы одинаковые»), «возразить» («Нет, так нельзя»),

«критиковать» («*Постриглась бы налысо, что ли*», «*Если у вас проблемы, не надо на других срывать зло!*»). ВИН «выступить против партнера», хоть и проявляется в диалогах реже, чем ВИН «изменить мнение», однако имеет резко выраженный негативный характер. Здесь обнаруживаются интенции «осудить» («*Совсем девки обнаглели, становятся на мужиков похожи*»), «обвинить» («*Что это вы бутылку сейчас бросили?*»), «упрекнуть/выразить недовольство» («*Ну, что это такое? Рук что ль нет? Трудно передать?*»). Проявления такого рода в какой-то мере объясняются этикетными ограничениями на контакт с незнакомыми людьми.

Примером взаимодействия, которое приобретает черты конфликтности, может служить следующий диалог у банкомата:

А: Пожалуйста / не могли бы вы отойти подальше / буквально два шага //

Б [отходит]: Неужели вы думаете / мне нужны ваши данные //

А: Нет / конечно // Мне так удобнее //

Б: И как вы / интересно / в метро ездите? //

В ответ на просьбу, выраженную в первой реплике, собеседник (Б.) хоть и выполняет требуемое, но воспринимает просьбу как обвинение и реагирует недовольством. Оба коммуниканта нацелены на защиту себя и своих позиций, но если А. придерживается рациональной тактики («просить»–«возразить»–«пояснить»), то Б. подчеркнуто эмоционален («выразить недовольство»–«упрекнуть»).

Кроме того, в повседневном общении незнакомых людей отмечаются случаи коммуникативного неравенства. В русской культуре адресант общения нередко более активен, чем адресат. Принято предупреждать незнакомых о неприятностях, о непорядке в одежде, указывать, где лучше встать или сесть в транспорте, куда поставить сумки и т. д. (Стернин, 2001). При этом со стороны адресата нередко наблюдается нежелание поддерживать коммуникацию. Даже предложение помощи может вызывать недовольство и протест, как это демонстрирует следующий фрагмент разговора на улице:

Д: Мужчина / вставайте [пытается поднять мужчину] //
Вставайте, холодно // С вами всё в порядке? // *Да вставайте же! / Я сейчас скорою вызову! //*

М: *Не надо! О-отстань! //*

По-другому складывается диалог в ситуации официального городского общения, когда цель коммуникации связана с оказанием услуг. В этих условиях взаимодействие собеседников подчинено, с одной стороны, стремлению удержать клиента, соблюсти экономическую выгоду, с другой – получению услуг, возмещению ущерба.

Для клиента характерны ВИН «обозначить проблему/привлечь организацию к ее решению», «выразить мнение/отношение», «скоординировать действия». Первую из этих направленностей формируют интенции «побудить к действиям» («Я хочу закрыть счет»), «сообщить» («Я уже второй раз сдаю этот анализ»), «пожаловаться» («Да, понимаете, если б он разговаривал со мной не в таком тоне, а немного по-другому»). ВИН «выразить мнение/отношение» представлена такими интенциями, как «упрекнуть/выразить недовольство» («Сколько я должна еще ждать»), «критиковать» («Мне в понедельник уезжать, а я не могу с вами договориться о машине»), «возразить» («Но 15:00 и 15:50 это не одно и то же»), «выразить иронию» («У вас вообще потрясающие техники»). ВИН «скоординировать действия» включает интенции «пояснить свою позицию» («У меня машинка у вас обслуживается. У меня уже закончилась гарантия»), «подтвердить» («Я не против. Я для этого и приехала»), «сообщить» («Я могу вам дать телефон»).

Обращение с претензией является основным контекстом взаимодействия, при котором активной стороной является клиент, заинтересованный в решении возникшей проблемы. Представитель организации в этих условиях направлен на то, чтобы «привлечь/удержать клиента»: интенции «выразить понимание/поддержать» («Ну, конечно нет. Согласен, согласен»), «предложить решение» («Оставьте все здесь! Это надежнее») «принести извинения» («Хотели сделать как лучше»), «уточнить» («Вчера ваш заказ был оформлен?») и др. Выражена также ВИН «изменить мнение клиента»: интенции «информировать» («Завтра будет наш эвакуатор, заберет вашу машину»), «пояснить» («Потому что мы работаем до двадцати ноль-ноль»), «оправдаться/защитить позиции» («У меня вчера был выходной»), «возразить» («Ну, что вы! У вас же

срочный вклад»). Наконец, третью направленность «скоординировать действия» формируют интенции «согласовать позиции» («Вас устроит заказ на вечер?»), «информировать» («Завтра мы вас ждем утром, к десяти ноль-ноль»), «подтвердить» («Думаю, это оптимальный вариант»).

Общение в государственном и коммерческом учреждении при этом заметно отличается. Примером первого можно служить диалог в поликлинике, фрагмент которого представлен ниже. Инициированный посетителем, он обнаруживает направленность на выражение недовольства и критику, на что представитель организации вынужденно отвечает.

К: *Что же теперь человек должен помирать, что ли? // Тогда привезите грузовик / соберите все эти железки и телефоны и на свалку // (выразить недовольство, критиковать)*

А: *Зачем же на свалку? // Они работают // (возразить, информировать)*

К: *Как это работают / если они сейчас не работают?// (возразить, выразить недовольство)*

А: *Я вам предлагаю другой вариант – записаться через Интернет // (предложить решение)*

К: *Нет / ну зачем это делать? // Раньше не было Интернета // (выразить недовольство)*

А: *Хотели сделать как лучше / чтобы удобно было людям // (оправдаться)*

К: *Лучше! // А если это вот все пойдет наоборот / Что тогда будет? // (возразить, выразить мнение)*

А: *Ну-у-у! // (уклониться)*

К: *Ну / что ну? // (выразить недовольство, упрек)*

А: *Бывает! // (оправдаться)*

К: *Бывает? // Безобразии! // (выразить недовольство)*

Хотя заметно стремление А. защитить свои позиции и интересы организации, но желание поддержать клиента не выражено. Так, предложение записаться через интернет не соответствует запросу посетителя, пришедшего за медицинской помощью лично.

В негосударственной организации направленность клиента на выражение недовольства и критику встречает более активную

реакцию. Иллюстрацией может служить диалог в автосервисе, фрагменты, которого приведены ниже:

М: *Нет / вы мне просто расскажите / что вам не понравилось // (уточнить, выразить понимание клиента)*

К: *Он / знаете? / Я сейчас вам покажу // Вот так вот стучит по стеклу // Орет: «Отъезжайте отсюда!» // (выразить недовольство, пояснить)*

М [кивает головой]: *Ага / Понятно // (поддержать диалог, выразить понимание клиента)*

К: *Вашим клиентам очень приятно такое обращение ваших сотрудников? // (выразить недовольство)*

М: *Ну / конечно нет // Согласен / согласен // (выразить согласие)*

Представитель организации (М.) демонстрирует понимание клиента, принимает его недовольство. Вместе с тем он стремится уточнить проблему, с которой обращается клиент, и предложить решение:

М: *Сейчас наша задача какая? // Завести автомобиль // Правильно я понимаю? // (запросить информацию, уточнить)*

К: *Значит / ваша задача... [задумалась] Урегулирование вопроса доставки моего автомобиля сюда к вам / потому что я в понедельник уезжаю // (пояснить)*

М: *Угу // Если автомобиль завести // ну есть пусковые устройства, довести вы сможете самостоятельно? // (предложить)*

К: *Ради бога / давайте! // (выразить согласие)*

В целом проведенный анализ показывает, насколько своеобразны формы повседневного городского дискурса в различных социальных и коммуникативных ситуациях. Характерно, однако, что в отличие от повседневного дискурса хорошо знакомых между собой людей (семейного, студенческого) разовые краткосрочные контакты в городской среде не предусматривают поддержания коммуникативного равновесия и доброжелательных отношений в качестве устойчивой интенциональной направленности субъектов общения. Не выражены и конверсативные тактики, служащие

последовательному изменению мнения собеседника. Отдельные коммуникативные ходы партнеров общения обеспечивают воздействие на адресата не путем убеждения, но главным образом посредством выражения отношения и защиты своих позиций.

4.4. Общение в семье и неформальный дискурс сослуживцев

Настоящий параграф посвящен рассмотрению того аспекта повседневного дискурса, который связан с формированием отношений собеседников. Анализируются межличностные отношения в семейном общении и неформальном общении сослуживцев, которые реализуются на диалогическом уровне в доминировании, подчинении или уклонении от этих позиций.

Доминирование-подчинение рассматривается в плане контроля за ходом взаимодействия, так называемого «иллокутивного вынуждения»: посредством того или иного высказывания собеседники как бы задают друг другу определенные варианты коммуникативных ходов (П. Вацлавик, Дж. Остин, П. Грайс, А. Н. Баранов, Г. Е. Крейдлин, F. E. Millar, L. E. Rodgers). На метауровне такого рода отношения реализуются более очевидно: кажется, что просьба всегда умалывает просителя и он выступает в зависимом положении от оказывающего услугу, но на более высоком уровне рассмотрения эта пара в случае согласия выглядит как «доминирование (просить) – подчинение (согласиться)». Это тем более верно для коммуникативной среды, в которой участники не находятся в конфронтации. В таком аспекте интенциональные паттерны, реализующиеся последовательно в ходе диалога, фиксируют отношения партнеров по линии «доминирование – подчинение» и различные варианты уклонения от этой линии.

В проведенном исследовании (Зачесова, Гребенщикова, 2013) ставилась задача описать интенциональные паттерны, репрезентирующие отношения доминирования – подчинения собеседников, в двух ситуациях непринужденного повседневного общения: между сослуживцами на работе и между членами семьи дома. При выборе диалогов между коллегами предпочитались такие условия, в которых обстановка способствовала проявлению личностного статуса – в столовой, в местах для курения, вне рабочего времени и т. п.

Эмпирическую базу исследования составили 42 диалога, записанных в семьях психологов, историков, экономистов (13 пар), а также при взаимодействии коллег: психологов, программистов и экономистов (14 пар; стаж совместной работы – около 5 лет). Наряду с интен-анализом, использовавшимся для определения интенциональных паттернов, применялась методика Миллара-Рождерс (Rodgers-Millar, Millar, 1979), в соответствии с которой каждому коммуникативному ходу с учетом целостного контекста диалога приписывалась доминантная, подчиненная или нейтральная позиция.

По результатам исследования выделено 6 типов интенциональных паттернов (из 9 теоретически возможных), которые свойственны каждой из коммуникативных ситуаций: комплементарное подчинение, уход от линии доминирования, симметрия подчинения, комплементарное доминирование, симметричное доминирование, нейтральная симметрия. Варианты реализации интенциональных паттернов представлены далее: (а) в диалогах между членами семьи, (б) в диалогах коллег-сослуживцев. Стрелками обозначены позиции коммуникантов в соответствии с методикой Миллара–Роджерс: доминирование – «↑», подчинение – «↓», нейтральная позиция, не претендующая на установление контроля над собеседником – «→»*.

Комплементарное подчинение (↑↓) представлено следующими парами интенций:

- а) напомнить – оправдаться, обещать, благодарить; высказать мнение – принять, согласиться; упрекнуть – оправдаться; дать указание – принять указание, пообещать; попросить – согласиться;
- б) выразить мнение – согласиться, поддержать; похвастаться, представить себя в выгодном свете – поддержать; уточнить, запросить информацию – пояснить;

Уход от линии доминирования (↑→) реализуется в следующих вариантах:

* Интенциональные паттерны с примерами их реализации в диалоге представлены в таблице приложения 4.

Часть вторая

- а) настоять на своем, высказать мнение, дать указание, напомнить, дать совет, упрекнуть/выразить недовольство партнером, попросить, задать вопрос, отругать – пошутить, игнорировать, уточнить, пояснить, выразить мнение, сменить тему (возможно любое сочетание интенций первой, иницирующей части и второй, ответной части интенционального паттерна);
- б) напомнить, дать указание – сменить тему, информировать; выразить недовольство – игнорировать, информировать; выразить мнение, посоветовать – игнорировать/сменить тему;

Симметрия подчинения (↓↓):

- а) пожаловаться – выразить сочувствие; оправдаться – выразить сочувствие/согласиться;
- б) пожаловаться – выразить сочувствие;

Комплементарное доминирование (↓↑):

- а) пожаловаться – дать совет; оправдаться – упрекнуть;
- б) пожаловаться – дать совет;

Симметричное доминирование (↑↑):

- а) упрекнуть, настоять на своем, критиковать, возразить, выразить мнение, выразить сомнение, дать указание, поинтересоваться, запросить информацию, дать совет – критиковать, упрекнуть, настоять на своем, выразить мнение, выразить сомнение, дать указание, поинтересоваться, запросить информацию;
- б) возразить – корректировать мнение собеседника/возразить; выразить сомнение – настоять на своем; выразить иронию в адрес собеседника – выразить иронию в адрес собеседника;

Нейтральная симметрия (→→):

- а) поболтать – поболтать; поделиться – выразить мнение;
- б) поболтать – поболтать; выразить мнение – выразить мнение.

Для сопоставления рассматриваемых ситуаций интерес представляет, прежде всего, реагирование коммуниканта на доминирование партнера, т. е. три интенциональных паттерна: симметрия

доминирования, комплементарное подчинение и уход от линии доминирования–подчинения. Остальные паттерны выражены незначительно, за исключением нейтральной симметрии, характерной для чистой фатики, «общения ради общения» (по Т. Г. Винокур), где доминирование–подчинение развивается в основном в плане перехвата инициативы разговора.

Согласно полученным данным (рисунок 10), по сравнению с диалогами в семье в общении на работе зафиксирована более низкая частота реплик, реализованных с доминирующей позиции (различия значимы, $p=0,001$, Difference test, Statistica 7.0). В этих условиях зарегистрировано также меньше случаев симметричного доминирования, когда собеседники противостоят друг другу, отказываются от предписаний, выдвигают требования, выражают упреки и т. п. При этом подчиняются, реализуя кооперативную стратегию, собеседники-сослуживцы реже, чем члены семьи, и они чаще предпочитают приемы «ухода» от линии доминирования–подчинения. Дома же взаимоотношения проявляются резко: случаи игнорирования вопросов собеседника, уточняющие реплики, стремление поболтать в ответ на запрос конкретной информации встречаются реже.

В целом обнаруживается, что как в диалогах дома, так и между коллегами на работе подчинение является наименее предпо-

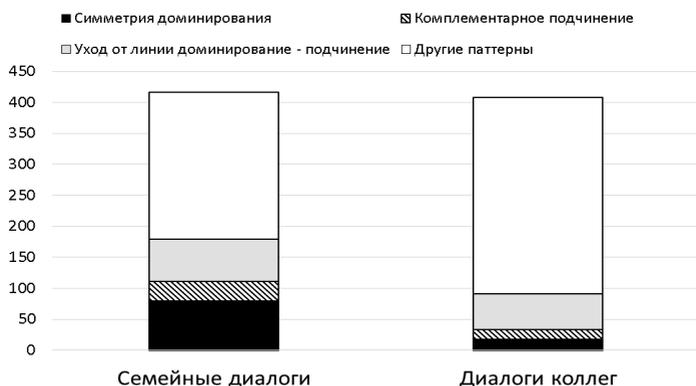


Рис. 10. Абсолютные частоты встречаемости интенциональных паттернов в семейном общении и в неформальном дискурсе сослуживцев

читаемым типом отношения, выражаемого в ответ на доминирование партнера. Такой способ реагирования характеризует свободу повседневного общения хорошо знакомых людей – членов одной семьи или сослуживцев. При этом складывающиеся профили отношений свидетельствует о том, что повседневное общение на работе проходит более сглаженно: коммуниканты в меньшей степени защищают свои позиции, в большей – избегают столкновения интересов, игнорируя стремление собеседника доминировать. Если на работе наиболее предпочтителен уход от линии «доминирование–подчинение», то в семье высока вероятность «симметрии доминирования», что может в случае нарастания противоречий вести к конфликтам. Выраженность в семейном дискурсе стремления к кооперации также свидетельствует о более разнообразной реализации отношений в кругу близких по сравнению с общением сослуживцев.

Полученные данные дают представление о проявлении отношений доминирования–подчинения в повседневных диалогах. Для уточнения результатов нужна, однако, бóльшая выборка. Вместе с тем опыт сочетания интент-анализа и методики Миллара–Роджерс, позволяющий подойти к изучению развития отношений собеседников на интенциональном уровне, может представлять интерес при изучении влияния микро- и мезоуровня общения по Б. Ф. Ломову на структуру и динамику складывающихся взаимоотношений коммуникативных партнеров.

5. Постсобытийный дискурс в интернете

Рост числа коммуникативных практик, в которые включен современный человек, в первую очередь, связан с развитием интернета. К числу недавно появившихся относятся такие виды интернет-дискурса, как дискурс специализированных форумов, социальных сетей, дискурс интернет-СМИ с возможностью комментирования событий потребителями и др. Новостная интернет-среда, соответствующая принципу получения информации где угодно и когда угодно (Засурский, 2011), открытая для интерактивных комментариев читателей, позволяет говорить о функционировании постсобытийного дискурса – дискурса, содержание ко-

того является откликом как на само событие (информационный повод), так и на конкретное сообщение: авторскую позицию или изложение факта на том или ином ресурсе (Василенко, 2015). Постсобытийный дискурс, не привлекающий пока что большого внимания исследователей, изучался с позиций интент-анализа (Гребенщикова и др., 2016).

Ставились задача провести сопоставление новостного и последующего постсобытийного дискурсов, оценив качественный сдвиг интенций, относящихся к основным референциальным объектам. Согласно гипотезе исследования, в интернет-среде на больших коммуникативных площадках проявляется эффект интенциональной асимметрии в сторону негативного полюса.

Исследование осуществлялось на материале диалогов пользователей интернета, возникающих в зоне комментариев новостных сайтов – информационных и информационно-развлекательных. Анализировались: 1) информационные сообщения и репортажи 2013–2015 гг. ($n=15$), касающиеся злободневных тем мировой и внутренней политики на информационных порталах радиостанции «Эхо Москвы», газет «Ведомости» и «Газета.RU», информационно-развлекательном портале d3.ru; 2) комментарии, относящиеся к данным сообщениям ($n=321$), продолжительность обсуждения – от 5 до 55 комментариев ($Med=18$). Оценка материала осуществлялась на основе интент-анализа, включавшего согласованную работу 3 экспертов-психолингвистов. Учитывалось общее количество интенций новостного и постсобытийного дискурса, их отнесенность к тем или иным референциальным объектам. При обработке данных использовался критерий χ^2 Пирсона и угловое преобразование Фишера, значимость различий фиксировалась при $p < 0,05$.

Результаты исследования показали, что в постсобытийном дискурсе многократно (более 40 раз) упоминаются следующие референциальные объекты, на которые направлены интенции субъектов общения:

- 1) объект «Мы»: народ, россияне, Россия, читатели новостного ресурса. Коммуникант высказывается, как правило, от первого лица. При использовании третьего лица на принадлежность характеристик к данному референциальному объекту

указывает противопоставление другим объектам: «Мы»–«Они», «Мы»–«Власть» и др.;

- 2) объект «Они»: представители различных этносов в составе России и бывшего СССР, от которых говорящий прямо или косвенно дистанцируется. В эту группу входят жители Кавказского региона РФ, мигранты из бывших республик в составе СССР, а также мусульмане, приверженцы иудаизма и др.
- 3) объект «Власть»: правительство, Государственная Дума и ее представители, государственные структуры и ведомства, президенты РФ и отдельных ее республик, крупные государственные компании и их руководители;
- 4) объект «Другие страны»: европейские страны, США, их президенты и представители государственных структур, страны НАТО, участники СНГ;
- 5) объект «Собеседник»: другой комментатор, участвующий в обсуждении. Реплики, адресованные тому или другому собеседнику, как правило, организованы в отдельные ветви дискуссии;
- 6) Объект «Третьи лица»: журналисты, в том числе авторы обсуждаемых сообщений, а также информационные ресурсы – газеты, сайты.

Общей особенностью референциальных объектов постсобытийного дискурса является их значительная модификация относительно исходного новостного дискурса. Комментаторы в одних случаях обобщают исходные объекты (*прокуратура Франции – французы, пятеро россиян – Русский мир*), в других, напротив, конкретизируют и ограничивают их (*мигранты – уроженцы Кавказа*), в-третьих, заменяют одни объекты на другие по типу трансдуктивного переноса (*террористы – мусульмане*). Сообщения, содержащие краткую сводку, вызывают комментарии, в которых число референциальных объектов относительно исходного увеличивается, их образы размываются, возникают дополнительные темы обсуждений, в том числе тема компетентности и других личных качеств участников дискуссии.

Сопоставление интенций исходного новостного и постсобытийного дискурса обнаруживает расширение в ходе обсуждения

интенционального пространства дискурса за счет более чем трехкратного увеличения числа категорий интенций: 10 категорий интенций в исходных сообщениях против 35 категорий в комментариях (см. рисунок в приложении 5). Количество реализаций интенций увеличивается с 26 до 352 раз, что связано не только с большим объемом комментариев по отношению к исходному новостному материалу, но и с большим разнообразием интенций постсобытийного дискурса. При этом резко возрастает число интенций негативно-оценочного характера, тогда как в исходных сообщениях основной интенцией выступает информирование. Получены данные, согласно которым доля негативных интенций в постсобытийном дискурсе значимо выше их доли в новостном (угловое преобразование Фишера, $\varphi=7,11$, $p<0,001$).

В числе добавляющихся в процессе обсуждения негативных интенций заметны интенции с высокой выраженностью эмоционально-оценочного компонента: проявить обеспокоенность («*Это плохо закончится!*»), «*Как костер, все разгорается и разгорается!*»), выразить возмущение («*Наше государство еще и собирается ОБИРАТЬ людей?!*»), выразить злорадство («*Доигрались, европейцы? Скоро побежите в Русский мир...*»). Стремления представить объект в негативном свете, принизить его, обесценить действия очерчивают ярко выраженную зону вербальной агрессии коммуникантов: «*...чья профессия родину защи... pardon, ждать халявной квартиры от государства*» (о вооруженных силах).

Область критики и противопоставления также с ярким эмоциональным компонентом формируют интенции обвинить, обличить, осудить, напугать и др. Негативно характеризуя действительность, комментаторы определяют ответственных за происходящее: «*Вся грязь только от них, раньше в городе было чище*» (о мигрантах). Звучат и прямые обвинения: «*во всем виновата Европа*»; «*пока не остановит главных террористов, создающих и финансирующих террор во всем мире...*» (о США). Интенции дистанцирования и демонстрации превосходства ярко проявляются в выборе уничижительных номинаций: «*чурбана задержали*», «*союз слабоумных и предателей*», «*мировая обшечественность*» (написание сохранено). Через все обсуждения проходит реализующееся в различных вариантах противопоставление:

богатые – бедные («Не нужно смешивать бесправных обитателей горных аулов... с владельцами дорогих авто»), простые люди – элита («Элиты не заинтересованы в том, чтобы люди развивались»; «Это вина не народа, а управленцев, т. е. элит»), жители одних регионов России и жители других («Если русские дерутся, то все заканчивается синяками и ссадинами, а эти... сразу за ножи хватаются»), приезжие и коренные жители («Наши русские причем местные строители приходили, им отказали, потому что работают узбеки там же и живут»), Россия и остальной мир («Весь мир сплачивается в борьбе с терроризмом, но только Россия предпочла остаться наедине с этой угрозой»).

Проявляются также негативные диалогические интенции, направленные на конкретного собеседника. Негативный модус в зоне межличностных отношений определяется интенциями «обидеть», «выразить сарказм», «оскорбить»: «Муштина, вам надо быть в тонусе. Не пропускать ни одного сообщения из Вашингтона; вы, видимо, начинающий спортсмен и очень неумный человек».

Несмотря на резкую отрицательную оценочность постсобытийного дискурса, реализуются также интенции нейтрального характера, хоть и в 4,8 раза реже, чем негативное отношение (рисунок 11). Даются взвешенные оценки, высказываются предположения, приводятся факты: «Максимализм – это плохо, мир не двухцветный»; «Чеченцы бывают разные». Проявляется стремление выяснить точку зрения собеседника («Каково, по-вашему, реальное соотношение?»), использовать ссылки на официальные источники информации («Смотрите статистику преступности за первое полугодие 2013 – <http://mvd.ru...>») и личный опыт («У меня бывшая коллега – дагестанка, работает бухгалтером»; «Я видел отношение... в суде, никто за них не заступался, никакая мифическая диаспора»).

Следует отметить, что интенциональное пространство исходного новостного и постсобытийного дискурса перекрывается именно в области, связанной с анализом и информированием. Однако такого рода «нейтральные» интенции выражены главным образом в новостном дискурсе (21 реализация), тогда как пространство постсобытийного дискурса заполняют в основ-

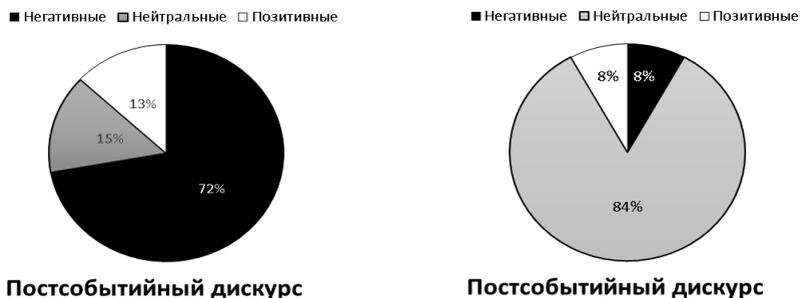


Рис. 11. Относительные частоты интенций различной направленности в новостном и постсобытийном интернет-дискурсе

ном интенции негативной заряженности, которых в 2,5 больше, чем нейтральных и позитивных интенций вместе взятых.

Позитивная направленность проявляется в постсобытийном дискурсе так же редко, как и нейтральная. Эта позиция представлена интенциями консолидации и принятия: выразить сочувствие («У нас живет масса беженцев. Бесприютных, в нечеловеческих условиях»), подчеркнуть позитивные качества («Киргизы очень работающие... они не пьют в отличие от русских работников»), призвать к совместным конструктивным действиям («Если мы договоримся все вместе с завтрашнего дня не давать взятки... то это постепенно отучит их брать взятки»). Однако позитивное отношение к одним объектам может реализоваться за счет принижения других («Кроме Казахстана, там одна дичь»), а интенция консолидации может быть выражена в связи с оправданием насилия («Давно пора всю шваль... гнать! – Правильно»). Отметим в этой связи общую трудность оценки речевого материала (Алмаев, 2012): то, что на одном, диалогическом уровне оценивается как консолидация, на другом – отражает агрессию.

На рисунке 12 представлено распределение абсолютных частот интенций негативного, нейтрального и позитивного характера относительно референциальных объектов постсобытийного дискурса.

Проверка основной гипотезы показала, что интенции распределены по шести объектам неравномерно: существует за-

Часть вторая

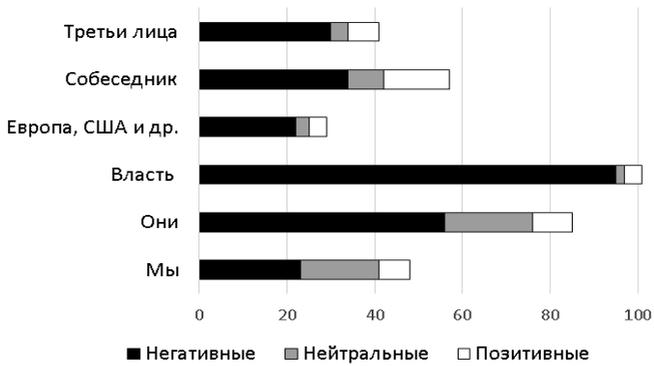


Рис. 12. Абсолютные частоты встречаемости интенций в соотношении с референциальными объектами постсобытийного дискурса

висимость между референциальным объектом и количеством направленных на него интенций (критерий χ^2 Пирсона, $p < 0,05$, $df = 5$). При этом направленность негативных интенций на объект «Власть» выше, чем на прочие объекты по отдельности (минимум в 1,5 раза, максимум – в 4 раза). Тем не менее суммарно на другие референциальные объекты приходится более чем в 2 раза больше негативных интенций, чем на объект «Власть». В этой связи отметим показательные случаи самоотчуждения и самокритики, проявляющиеся в негативных интенциях, направленных на объект «Мы»: *«Господи, ну сколько можно позволять собой манипулировать?!»*; *«Смешно. Просыпаемся, когда уже горло режут»*. Больше всего нейтральных интенций направлено на объекты «Мы» и «Они» (33% и 35%), оставшаяся доля нейтрально-аналитических интенций равномерно распределена между другими объектами. Максимум позитивных интенций приходится на объект «Собеседник», что может быть связано с выраженностью диалогического компонента дискурса и поддержкой коммуникантами точки зрения друг друга.

Наиболее сбалансированный интенциональный профиль имеет референциальный объект «Мы»: количество относящихся к нему негативных интенций уравновешено суммарным весом нейтральных и позитивных интенций. Однако данный объект не является самым значимым по общему количеству реализо-

ванных интенций (12%). Наибольший отклик в постсобытийном интернет-дискурсе вызывают объекты «Власть» и «Они», которые находятся на первом и втором местах с большим отрывом от объекта «Собеседник», занимающего третье место по количеству относящихся к нему интенций (27%, 24% и 16% соответственно).

В целом наблюдается выраженная асимметрия постсобытийного интернет-дискурса в сторону дистанцирования и дискредитации относительно всех выделенных референциальных объектов. Подобную картину нельзя напрямую связать с подачей информации в исходном дискурсе, поскольку основное его содержание составляют информирующие интенции и оценки нейтрального характера.

Можно констатировать, что в постсобытийном дискурсе наблюдается изменение основных референциальных объектов. Исходные объекты новостного дискурса обобщаются, размываются или, напротив, конкретизируются, заменяются на другие объекты по типу трансдуктивного переноса; число референциальных объектов увеличивается. Растет также число категорий интенций, основную долю которых составляют интенции негативного характера. Происходит асимметричный сдвиг в сторону интенций негативной оценочности. Интенции нейтрального характера «выразить позицию», «объяснить», «предположить» и др., а также позитивные интенции принятия и консолидации проявляются в постсобытийном дискурсе в незначительной степени. Наиболее выраженный негативный вектор интенций направлен в сторону объекта «Власть». Однако в 2 раза больше негативных интенций приходится суммарно на другие референциальные объекты. Пик позитивных интенций формируется вокруг объекта «Собеседник». Наиболее сбалансированный интенциональный профиль имеет объект «Мы».

Применение интент-анализа к новым видам интернет-дискурса представляется перспективным не только в плане определения вектора его оценочности, но и оказываемого воздействия и процесса взаимодействия собеседников. Тем более, что большая часть интернет-дискурса в связи с распространенным в нем жанром комментариев представлена в удобной для интент-анализа текстовой диалоговой форме.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Данная книга знакомит с методом интен-анализа и практикой его применения при изучении речи и дискурса.

Интен-анализ предполагает рассмотрение речевого содержания в терминах интенций субъектов общения. В числе смысловых категорий понятие интенции занимает особое место. Речь традиционно исследовалась в психологии в рамках проблемы взаимоотношения речи и мышления. При этом в первую очередь акцентировался аспект содержания, который сопряжен с выражением суждений, отображением в слове явлений действительности. То, что речь – это действие, служащее реализации определенных коммуникативных задач, выражению желаний и нужд человека, упускалось из виду. Выявляя речевые интенции, неразрывно связанные с мотивационными и перцептивно-когнитивными процессами субъекта и вместе с тем с его практической деятельностью, интен-анализ раскрывает эту сторону речевого содержания. С теоретических позиций, изложенных в книге, интенции субъектов общения предстают одной из важнейших детерминант формирования и организации дискурса. Они составляют его психологическую основу и во многом определяют, что именно и каким образом говорится, как протекает взаимодействие с собеседником или аудиторией.

Интен-анализ в том виде, в котором он представлен выше, выступает экспертным методом изучения речевого содержания, имеющим контекстный и комплексный характер. Экспертная оценка интенций служит достижению объективности исследования. При анализе интенций важна квалификация оценивающих субъектов, применяются методы шкалирования, привлекаются сторонние эксперты. Говоря о контекстности метода, мы подчеркиваем важность учета в оценке речевых интенций факторов ситуации, социального и культурного контекста, без чего невоз-

можно адекватное исследование речевого содержания. Комплексность метода указывает на необходимость реализации анализа в несколько этапов, в числе которых принципиальное значение придается разработке категориального аппарата исследования и экспертной валидации оценок интенций. Отдельной методической проблемой выступает выбор единиц анализа, имеющий свои особенности для диалоговых и недиалоговых форм дискурса, а также описание совокупности речевых интенций и их типология. В число вопросов интент-анализа непременно включается также формирование исследовательского фрейма как определенным образом организованной структуры аналитических категорий. В общем случае методическая процедура предусматривает шесть основных этапов, охватывающих сбор и транскрипцию эмпирического материала, анализ контекста, формирование списка интенциональных категорий и их выделение в транскрипте, экспертную валидацию оценок интенций, частотный анализ интенций, описание интенциональной структуры дискурса. Этапы анализа и относящиеся к ним методические приемы подробно описаны и проиллюстрированы примерами.

На основе интент-анализа проведено изучение интенциональных характеристик разных видов дискурса – медийного, повседневного, консультационного. Результаты этих исследований позволяют продвинуться в уяснении роли интенций в коммуникации и могут способствовать проведению других интент-аналитических исследований. Этим определяется необходимость представления в издании обширного раздела, посвященного описанию интенционального пространства дискурса, распространенного в разных сферах жизни. Характеризуется многоуровневое интенциональное пространство предвыборного дискурса и формы проявления «предвыборных» интенций политиков. Раскрывается интенциональная специфика теледебатов, телебесед и ток-шоу и сопряженные с ней особенности приемов оказания воздействия. Большой интерес в исследовательском и практическом отношении представляют интенциональные характеристики дискурса психологического консультирования, который изучался как в плане актуальных интенций клиента, так и профессиональной дискурсной практики психотерапевта. Особую грань ин-

тент-анализа, связанную с описанием процесса взаимодействия собеседников, формирующих интенциональных паттернов и конверсативных тактик, обнаруживают исследования различных форм повседневного дискурса – семейного дискурса, выступающего базовой формой общения с минимальным количеством этикетных ограничений, неформального дискурса в студенческой среде, городского дискурса в различных социальных и коммуникативных контекстах. Сочетание интент-анализа с методикой Миллара–Роджерс при сравнительном изучении диалогов в семье и в повседневном общении коллег на работе позволяет подойти к изучению интенциональных оснований развития отношений доминирования–подчинения. Наконец, применение интент-анализа к новым видам интернет-дискурса выявляет модификацию интенционального пространства дискурса в ходе обсуждения новостей, показательную для интернет-коммуникации и оказываемого психологического воздействия.

Обобщая результаты проведенных исследований и прогнозируя их дальнейшее развитие, можно говорить о нескольких основных направлениях использования интент-анализа. К их числу можно отнести, во-первых, выявление индивидуальных особенностей интенционального содержания речи: индивидуальных интенциональных профилей и сопряженных с ними способов выражения, приемов воздействия, тематических предпочтений и пр., что наряду с решением исследовательских задач представляет интерес для психотерапевтической, консультативной и экспертной практики.

Вторым направлением использования метода является описание специфики сфер коммуникации, видов и форм дискурса. Данные, полученные на этом пути, особенно актуальны в связи с усилением роли коммуникации в современном мире, вопросами формирования речевых и коммуникативных навыков, разработкой обучающих программ и тренингов эффективного общения.

Изучение на основе интент-анализа коммуникации в сообществах, межгрупповых отношений, других социальных реалий, в том числе таких значимых, как функционирование виртуальных сообществ, образует третью линию использования метода.

Заключение

Подобная информация важна для понимания процессов, происходящих в обществе, принятия управленческих решений.

Наконец, в качестве особого направления можно выделить изучение эффектов дискурсивного воздействия, сопряженных с реализацией интенций определенного типа, оценку «результативности» интенций при различных условиях их проявления и способах выражения. Обращение к этим вопросам может служить оптимизации деятельности в различных сферах общественной практики, прогнозированию результатов медийного воздействия, развитию навыков убеждения и вместе с тем противодействия нежелательным влияниям.

Конечно, размышляя о перспективах развития интент-анализа, нельзя не видеть задачи его формализации. Идеи стандартизации и автоматизации многих операций обработки текста можно найти в компьютерной лингвистике. Однако исключительная сложность смысловой интерпретации написанных или произнесенных слов пока приводит к тому, что полноценное проведение анализа речевого содержания возможно только «вручную», в результате экспертной работы специалистов. Там, где в исследовании принципиальна установка на аутентичность дискурса, учет его действительной сложности, многочисленных и различных по своей природе контекстных и личностных факторов, изложенная в книге процедура интент-анализа уже сегодня может дать надежные результаты.

ЛИТЕРАТУРА

- Алексеев К. И.* Специфика речевого воздействия в дискурсе религиозных организаций // Познание в деятельности и общении: от теории и практики к эксперименту / Под ред. В. А. Барбанщикова, В. Н. Носуленко, Е. С. Самойленко. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2011. С. 381–388.
- 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.* Применение контент-анализа в исследованиях личности: методические вопросы. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2012.
- Аннотированный указатель трудов сотрудников Института психологии Российской академии наук (1971–2006). Вып. 1. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2007.
- Арутюнов А. Р., Чеботарев П. Г.* Справочник «Интенции диалогического общения и их стандартные реализации» (Проект «Банки методических данных»: каталог коммуникативных единиц, интенции) // Русский язык за рубежом. 1993. № 5–6. С. 75–82.
- Афиногенова В. А.* Интенциональная организация речевого взаимодействия в неформальном повседневном дискурсе: Дис. ... канд. психол. наук. М.: Институт психологии РАН, 2015.
- Афиногенова В. А., Павлова Н. Д.* Интенциональные категории повседневного дискурса в студенческой среде // Психология дискурса: проблемы детерминации, воздействия, безопасности / Отв. ред. А. Л. Журавлев, Н. Д. Павлова, И. А. Зачесова. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2016. С. 102–127.

- Афиногенова В. А., Павлова Н. Д. Интенциональные паттерны в репликах собеседников // Экспериментальная психология. 2015. Т. 8. № 2. С. 36–44.
- Баранов А. Н., Крейдлин Г. Е. Иллокутивное вынуждение в структуре диалога // Вопросы языкознания. 1997. № 2. С. 84–100.
- Берн Э. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений; Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы. Пер. с англ. / Общ. ред. М. С. Мацковского. СПб.: Лениздат, 1992.
- Богданов В. В. Предложение и текст в содержательном аспекте. СПб.: ИД Санкт-Петербургского гос. ун-та, 2007.
- Бондаренко А. Ф., Королюк Т. И. Интент-анализ русского и американского психотерапевтического дискурса // Медицинская психология в России: Электрон. науч. журн. 2013. № 3 (20). URL: <http://medpsy.ru> (дата обращения: 25.02.2016).
- Борисова И. Н. Русский разговорный диалог: структура и динамика. М.: ЛИБРОКОМ, 2009.
- Брушлинский А. В. Избранные психологические труды. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2006.
- Василенко И. В. Культурный дискурс в региональном медиаполе: лингвистические параметры: Дис. ... канд. филол. наук. Великий Новгород: Новгородский гос. ун-т, 2015.
- Взаимоотношения исследовательской и практической психологии. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2015.
- Горелов И. Н., Седов К. Ф. Основы психолингвистики. М.: Лабиринт, 2004.
- Гребенщикова Т. А. Интенциональная организация семейного дискурса: Дис. ... канд. психол. наук. М.: Институт психологии РАН, 2012.
- Гребенщикова Т. А., Павлова Н. Д., Афиногенова В. А. Модификация интенционального пространства в постсобытийном интернет-дискурсе // Психология дискурса: проблемы детерминации, воздействия, безопасности / Под ред. А. Л. Журавлева, Н. Д. Павловой, И. А. Зачесовой. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2016. С. 201–219.
- Гребенщикова Т. А., Зачесова И. А. Психология повседневного дискурса. Интенциональный аспект. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2014.

- Гребенщикова Т. А., Зачесова И. А. Интенциональные основания дискурсивного воздействия в диалогах в разных коммуникативных ситуациях // Психологическое воздействие в межличностной и массовой коммуникации / Отв. ред. А. Л. Журавлев, Н. Д. Павлова. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2014. С. 141–167.
- Гребенщикова Т. А., Зачесова И. А. Интенциональный аспект взаимодействия в семейном диалоге // Вопросы психолингвистики. 2012. № 16. С. 106–114.
- Григорьева А. А. Интенциональные основания психологического воздействия в дискурсе: Дис. ... канд. психол. наук. М.: Институт психологии РАН, 2012.
- Григорьева А. А., Павлова Н. Д. Взаимосвязь интенциональных характеристик масс-медийного дискурса и используемых в нем приемов речевого воздействия // Психологическое воздействие: механизмы, стратегии, возможности противодействия / Под ред. А. Л. Журавлева, Н. Д. Павловой. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2012. С. 163–179.
- Дейк ван Т. А. Дискурс и власть. Репрезентация доминирования в языке и коммуникации. М.: ЛИБРОКОМ, 2013.
- Дементьев В. В. Коммуникативные ценности русской культуры: категория личности в лексике и прагматике. М.: Глобал Ком, 2013.
- Денисенко В. Н., Чеботарева Е. Ю. Современные психолингвистические методы анализа речевой коммуникации: учебное пособие. М.: РУДН, 2008.
- Дискурс в современном мире. Психологические исследования / Под ред. Н. Д. Павловой и И. А. Зачесовой. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2011.
- Дмитриева О. Л. Ярлык в парламентской речи // Культура парламентской речи. М.: 1994. С. 90–96.
- Дружинин В. Н. Психология способностей: Избранные труды. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2007.
- Журавлев А. Л., Павлова Н. Д., Зачесова И. А. О дискурсе, дискурсивном воздействии и информационно-психологической безопасности // Психология дискурса: проблемы детерминации, воздействия, безопасности. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2016. С. 5–10.

- Журавлев А. Л., Павлова Н. Д. 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. 6–12.
- Занадворова А. В. Функционирование русского языка в малых социальных группах: Автореф. дис. ... канд. филол. наук. М., 2001.
- Засурский Я. Н. Все начинается с контента // Человек как субъект и объект медиапсихологии. М.: Изд-во Моск. гос. ун-та, 2011. С. 76–86.
- Зачесова И. А. Взаимопонимание и взаимоотношения собеседников в семейном диалоге // Гуманитарный вестник Переяслав-Хмельницкого гос. пед. ун-та им. Григория Сковороды. Украина, Переяслав-Хмельницкий, 2007. С. 149–153.
- Зачесова И. А. Интенциональные особенности речи в непринужденном общении // Психологические исследования дискурса. М.: Пер Сэ, 2002.
- Зачесова И. А., Гребенщикова Т. А., Кубрак Т. А. Интенциональная организация дискурса повседневного общения незнакомых людей // Психология дискурса: проблемы детерминации, воздействия, безопасности / Под ред. А. Л. Журавлева, Н. Д. Павловой, И. А. Зачесовой. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2016. С. 27–50.
- Зачесова И. А., Гребенщикова Т. А. Отношения доминирования-подчинения собеседников в повседневном диалоге в разных коммуникативных ситуациях // Человек, субъект, личность в современной психологии / Отв. ред. А. Л. Журавлев, Е. А. Сергиенко. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2013. Т. 1. С. 309–312.
- Зачесова И. А., Калинина Е. В. Взаимоотношения и взаимопонимание в детском диалоге // Познание в деятельности и общении: от теории и практики к эксперименту / Под ред. В. А. Барбанщикова, В. Н. Носуленко, Е. С. Самойленко. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2011. С. 411–419.
- Зачесова И. А., Гребенщикова Т. А. Взаимоотношения собеседников в диалоге // Ситуационная и личностная детерминация

Литература

- дискурса / Под ред. Н. Д. Павловой, И. А. Зачесовой. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2007. С. 162–184.
- Ильин М. В.* Политический дискурс как предмет анализа // Политическая наука. Политический дискурс: история и современные исследования / Отв. ред. В. И. Герасимов, М. В. Ильин. М., 2002. С. 7–20.
- Иссерс О. С.* Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. М.: Изд-во ЛКИ, 2008.
- Кибрик А. Е.* Лингвистические предпосылки моделирования языковой деятельности // Моделирование языковой деятельности в интеллектуальных системах / Отв. ред. А. Е. Кибрик, А. С. Нариньяни. М.: Наука, 1987. С. 33–50.
- Кибрик А. А., Подлеская В. И.* К созданию корпусов устной русской речи: принципы транскрибирования // Научно-техническая информация. Серия 2–10. 2003. С. 5–11.
- Кириллова Е. И.* Специфика психотерапевтической речи К. Роджерса (на материале текста диалога психотерапевтической сессии с Джен) // Журнал практического психолога. 2012. № 1. С. 149–164.
- Кириллова Е. И.* Интент-анализ психотерапевтической речи: Автореф. дис. ... канд. психол. наук. М., 2010.
- Кириллова Е. И.* Психологический анализ речи психотерапевта // Познание в структуре общения / Под ред. В. А. Барабанщикова, Е. С. Самойленко. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2008. С. 349–356.
- Китайгородская М. В., Розанова Н. Н.* Языковое существование современного горожанина: На материале языка Москвы. М.: Языки славянских культур, 2010.
- Китайгородская М. В., Розанова Н. Н.* Речь москвичей: коммуникативно-культурологический аспект. М.: Научный мир, 2005.
- 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. 151–240.
- Коган Е. В.* Диалог как принцип организации коммуникативной деятельности субъектов политического поля в Челябинской области // Социум и власть. 2013. № 1 (39). С. 57–65.

- Кольцова В. А., Журавлев А. Л. К 40-летию Института психологии РАН и 85-летию со дня рождения Б. Ф. Ломова // Психологический журнал. 2012. Т. 33. № 1. С. 4–6.
- Кубрак Т. А. Интенция самопрезентации субъекта в вербальной коммуникации: Дис. ... канд. психол. наук. М.: Институт психологии РАН, 2009.
- Кубрак Т. А. Интенция самопрезентации в научном дискурсе // Вестник Моск. гос. областного ун-та. Серия «Психологические науки». 2009. № 2. С. 23–30.
- Кубрак Т. А. Интенциональная модель психотерапевтического дискурса // Языковое сознание: парадигмы исследований / Под ред. Н. В. Уфимцевой, Т. Н. Ушаковой. М.–Калуга, 2007. С. 284–297.
- 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.180–195.
- Лапшова О. А., Цепцов В. А. Репрезентация политических и религиозных символов в обыденном сознании // Психологические исследования дискурса / Отв. ред. Н. Д. Павлова. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2002. С. 63–78.
- Латынов В. В. Представление интенциональных составляющих текста в виде ментальных карт // Слово в действии. Интенциональный анализ политического дискурса / Под ред. Т. Н. Ушаковой, Н. Д. Павловой. СПб.: Алетейя, 2000. С. 68–90.
- Личность и бытие: субъектный подход: Материалы научной конференции. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2008.
- Ломов Б. Ф. Психическая регуляция деятельности: Избранные труды. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2006.
- Макаров М. Л. Основы теории дискурса. М.: ИТДГК Гнозис, 2003.
- Малкова Г. Ю. Шкала внутренней агрессии Готшалка-Глезер в диагностике депрессивных расстройств // Психологические исследования дискурса / Отв. ред. Н. Д. Павлова. М.: Пер Сэ, 2002. С. 180–197.
- Методики социально-психологической диагностики личности и группы. М.: Институт психологии АН СССР, 1990.
- Методики социально-психологического исследования личности и малых групп. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1995.

Литература

- Методология комплексного человекознания и современная психология. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2008.
- Минюрова С. А., Минюров Е. С. Интент-анализ: подходы к исследованию // Психолингвистические аспекты изучения речевой деятельности. 2013. № 11. С. 201–216.
- Морозов В. П. Невербальная коммуникация. Экспериментально-психологические исследования. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2011.
- Мустайоки А. Коммуникативные неудачи сквозь призму потребностей говорящего // Язык и мысль: современная когнитивная лингвистика. М.: Языки славянской культуры. 2015. С. 543–560.
- Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 17. Теория речевых актов. М.: Наука, 1986.
- Новое в науках о человеке: К 85-летию со дня рождения академика И. Т. Фролова / Отв. ред. Г. Л. Белкина; ред.-сост. М. И. Фролова. М.: ЛЕНАНД, 2015.
- Павлова Н. Д. Интент-анализ телеинтервью // Языковое сознание: формирование и функционирование. М.: Институт языкознания, 1998. С. 87–100.
- Павлова Н. Д. Коммуникативная функция речи: интенциональная и интерактивная составляющие: Дис. ... докт. психол. наук. М.: Институт психологии РАН, 2000.
- Павлова Н. Д. Предвыборные интенции в речи политиков // Психологические исследования дискурса / Отв. ред. Н. Д. Павлова. М.: Пер Сэ, 2002.
- Павлова Н. Д. Психология дискурса // Психология XXI века / Отв. ред. В. Н. Дружинин. М., 2003. С. 396–414.
- Павлова Н. Д., Афиногенова В. А. Интенциональная структура речевого взаимодействия // Психологические исследования: электронный научный журнал. 2014. Т. 7. № 35. С. 2 (дата обращения: 21.08.2016).
- Павлова Н. Д., Вахитова Л. М. Диалог в интерактивных радиопрограммах // Психолінгвістика: Науково-теоретичний збірник. 2009. № 5. С. 49–55.
- Павлова Н. Д., Гребенщикова Т. А. О типологии речевых интенций в дискурсе // Психолінгвістика: Науково-теоретичний збірник. 2014. № 16. С. 135–143.

- Павлова Н. Д., Григорьева А. А., Пескова Е. А. Психолингвистика общения: интенциональное пространство предвыборного политического дискурса // Общение и познание / Отв. ред. В. А. Барабанщиков, Е. С. Самойленко. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2007. С. 353–373.
- Павлова Н. Д., Зачесова И. А., Гребенщикова Т. А. Понимание интенций собеседника в процессе диалога // Психология дискурса: проблемы детерминации, воздействия, безопасности / Отв. ред. А. Л. Журавлев, Н. Д. Павлова, И. А. Зачесова. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2016. С. 13–26.
- Павлова Н. Д., Пескова Е. А. Экспериментальное исследование выражаемых в речи интенций // Языковое сознание: парадигмы исследования / Под ред. Н. В. Уфимцевой, Т. Н. Ушаковой. М.–Калуга: ИП Кошелев А. Б. (Эйдос), 2007. С. 109–119.
- Павлова Н. Д., Пескова Е. А. Понимание интенционального подтекста речи адресатом // Экспериментальная психология. 2012. № 2. С. 74–82.
- Парадигмы в психологии: науковедческий анализ. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2012.
- Петренко В. Ф. Основы психосемантики. СПб.: Питер, 2005.
- Пономарев Я. А. Психика и интуиция. Неопубликованные материалы, стихи, рисунки и фотографии / Ред.-сост. А. Л. Журавлев, Т. В. Галкина. М.: ООО «ТНД „Арис“», 2010.
- Почепцов Г. Г. Теория коммуникации. К.: Ваклер; М.: Рефл-бук, 2001.
- Почепцов О. Г. Прагматический аспект изучения предложения (к построению теории прагматического синтаксиса) // Иностранные языки в школе. 1975. № 6. С. 15–26.
- Принцип развития в современной психологии. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2016.
- Проблемы субъектов в постнеклассической науке / Отв. ред. В. И. Аршинов, В. Е. Лепский. М.: Когито-Центр, 2007.
- Проблемы психологической безопасности. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2012.
- Прогресс психологии: критерии и признаки. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2009.

Литература

- Психологические исследования проблем современного российского общества. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2014.
- Психологические проблемы семьи и личности в мегаполисе. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2012.
- Психологические проблемы современного российского общества. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2012.
- Психологическое воздействие: Механизмы, стратегии, возможности противодействия / Под ред. А. Л. Журавлева, Н. Д. Павловой. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2012.
- Психологическое воздействие в межличностной и массовой коммуникации / Отв. ред. А. Л. Журавлев, Н. Д. Павлова. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2014.
- Психология адаптации и социальная среда: современные подходы, проблемы, перспективы. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2007.
- Психология: Учебник для экономических вузов / Под ред. В. Н. Дружинина. СПб.: Питер, 2000.
- Психология XXI века: Учебник для вузов / Под ред. В. Н. Дружинина. М.: Пер Сэ, 2003.
- Психология дискурса: проблемы детерминации, воздействия, безопасности / Под ред. А. Л. Журавлева, Н. Д. Павловой, И. А. Заческой. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2016.
- Психология: современные направления междисциплинарных исследований: Материалы научной конференции. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2003.
- Развитие психологии в системе комплексного человекознания: Материалы Всероссийской научной конференции. Часть 1. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2012.
- Развитие психологии в системе комплексного человекознания: Материалы Всероссийской научной конференции. Часть 2. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2012.
- Россия в глобализирующемся мире: мировоззренческие и социокультурные аспекты / Отв. ред. В. С. Степин. М.: Наука, 2007.
- Рубинштейн С. Л.* Бытие и сознание. Человек и мир. СПб.: Питер, 2003.
- Русская разговорная речь: Тексты / Отв. ред. Е. А. Земская, Л. А. Капанадзе. М.: Наука, 1978.

- Савельева Е. П. Номинации речевых интенций в русском языке и их семантико-прагматическое истолкование: Автореф. дис. ... канд. филол. наук. М.: 1991.
- Семенов В. Е. Метод изучения документов в социально-психологических исследованиях. Л.: Изд-во ЛГУ, 1983.
- Серль Дж. Р. Классификация иллокутивных актов // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 17: Теория речевых актов. М., 1986. С. 170–194.
- Слово в действии. Интент-анализ политического дискурса / Под ред. Т. Н. Ушаковой, Н. Д. Павловой. СПб.: Алетейя, 2000.
- Современная психология: многообразие научного поиска. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2007.
- Современная психология: справочное руководство / Отв. ред. В. Н. Дружинин. М.: Инфра-М, 1999.
- Современная социальная реальность России и государственное управление: социальная и социально-политическая ситуация в России в 2012 году. В 2 т. М.: ИСПИ РАН, 2014. Том 1.
- Современная экспериментальная психология. В 2 т. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2011. Том 1.
- Соснин В. А., Журавлев А. Л., Красников М. А. Социальная психология: Учебное пособие для студентов вузов. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Форум–Инфра-М, 2011.
- Социальная психология: Учебное пособие для вузов. М.: Пер Сэ, 2002.
- Стернин И. А. Понятие коммуникативного поведения и проблемы его исследования // Русское и финское коммуникативное поведение. Воронеж: Изд-во ВГТУ, 2000. С. 4–21.
- Стернин И. А. Введение в речевое воздействие. Воронеж: Кварта, 2001.
- Стернин И. А. Практическая риторика. М.: Академия, 2003.
- Субъектный подход в психологии. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2009.
- Тарабрина Н. В., Журавлев А. Л. Психологическая безопасность: на пути к комплексным, междисциплинарным исследованиям (вместо предисловия) // Проблемы психологической безопасности. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2012. С. 5–21.

- Теория и методология психологии: Постнеклассическая перспектива. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2007.
- Терентий Л. М. Интенциональная структура дипломатического дискурса: беседы между Л. И. Брежневым и Р. Никсоном // Вестник Московского городского педагогического университета. Серия: Филология. Теория языка. Языковое образование. 2011. № 2. С. 47–56.
- Тимина М. В. Опыт использования расширенной методики интен-анализа в процессе обучения специалистов информационного профиля // Труды Санкт-Петербургского государственного университета культуры и искусств. 2013. Т. 197. С. 83–88.
- Ушакова Т. Н. Речь. Истоки и принципы развития. М.: Пер Сэ, 2004.
- Ушакова Т. Н. Природные основания речезыковой способности ребенка (Анализ раннего речевого развития) // Языковое сознание: формирование и функционирование. М.: Изд-во «Институт языкознания», 1998. С. 7–23.
- Ушакова Т. Н. Рождение слова. Проблемы психологии речи и психолингвистики. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2011.
- Ушакова Т. Н., Цепцов В. А., Алексеев К. И. Интен-анализ политических текстов // Психологический журнал. 1998. Т. 19. № 4. С. 98–109.
- Ушакова Т. Н., Латынов В. В., Павлова А. А., Павлова Н. Д. Ведение политических дискуссий. Психологический анализ конфликтных выступлений. М.: ИЦ «Академия»– Изд-во «Институт психологии РАН», 1995.
- Флейс Дж. Статистические методы для изучения таблиц долей и пропорций. М.: Финансы и статистика, 1989.
- Чернявская В. Е. Дискурс власти и власть дискурса. Проблемы речевого воздействия. М.: Наука, 2006.
- Шейгал Е. И. Семиотика политического дискурса. М.: Гнозис, 2004.
- Шустова Л. А. Особенности педагогической коммуникации в начальных классах // Теоретические и прикладные коммуникативные исследования / Отв. ред. И. А. Стернин, В. Н. Степанов. Ярославль, 2003. С. 45–53.
- Atkinson J. M., Heritage J. Structures of Social Action: Studies in Conversation analysis. Cambridge: Cambridge University Press, 1984.

- Bach K.* Speech Acts and Pragmatics // Blackwell Guide to the Philosophy of Language. 2003.
- Berelson B.* Content Analysis in Communication Research. Glencoe, IL: Free Press. 1952.
- Converse B. A., Lin S., Keysar B., Epley N.* In the mood to get overyourself: Mood affects Theory-of-Mind use // *Emotion*. 2008. V. 8. P. 725–730.
- Edwards D., Potter J.* Discursive psychology. London: SAGE, 1992.
- Franke W.* Elementare Dialogstrukturen. Tübingen: Niemeyer, 1990.
- Fritz G.* Comprehensibility and the basic structures of dialogue // S. Stati, E. Weigand, F. Hundsnurscher (Eds). *Dialoganalyse*. Tübingen: Niemeyer, 1991. P. 3–24.
- Goodwin C., Heritage J.* Conversation analysis // *Annual Review of Anthropology*. 1990. V. 19. P. 283–307.
- Dijk T. A. van* Political Discourse and Racism: Describing Others in Western Parliaments // *The Language and Politics of Exclusion: Others in discourse*. Thousand Oaks, CA, 1997.
- Harre R., Gillet G.* Discursive mind. London: Sage, 1994.
- Heritage J.* Garfinkel and Ethnomethodology. Cambridge: Polity Press, 1996.
- Lasswell H.* The Structure and Function of Communication in Society // L. Bryson (Ed.). *The Communication of Ideas*. N. Y.: Harper and Brothers, 1948.
- Osgood C. E., Suci G. J., Tannenbaum P. H.* The measurement of meaning. Urbana: University of Illinois Press, 1957.
- Potter J., Whetherel M.* Discourse and Social Psychology: Beyond Attitudes and Behaviour. SAGE, London. 1987.
- Psathas G.* Conversation Analysis: The study of talk-in-interaction. London, 1995.
- Rogers L. E., Millar F. E.* Domineeringness and dominance: a transactional view. *Human communication research*. 1979. V. 5. № 3. P. 238–246.
- Sacks H., Schegloff E. A., Jefferson G.* A simplest systematics for the organization of turn-taking in conversation // *Language*. 1974. V. 50. № 4. Part 1. P. 696–735.
- Searle J. R.* Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language // Cambridge, 1969.

Литература

Wodak R. The Discourse of Politics in Action: Politics as Usual. London: Palgrave Macmillan, 2009.

Wooffitt R. Conversation Analysis and Discourse Analysis. A Comparative and Critical Introduction. London, 2005.

Wunderlich D. Studien zur Sprechakttheorie. Frankfurt/M., 1976.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

ИНТЕНЦИИ ПОЛИТИКОВ В ПРЕДВЫБОРНОМ ДИСКУРСЕ И ИХ ПОНИМАНИЕ «НАИВНОЙ» АУДИТОРИЕЙ И СПЕЦИАЛИСТАМИ

Таблица 1

Различия в оценке интенций (группа «наивных» слушателей и группа экспертов)

№ вы- ступ- ления	Референциаль- ные направлен- ности кандидатов	Интенции, по которым выявлены различия в оценках	Значения U-критерия Манна-Уитни	Средний ранг		Уровень значи- мости (p)
				Наивные слушатели	Экс- перты	
1	–	–	–	–	–	–
	На избирателя	Внушение уверенности	138,50	36,19	21,81	0,048
2	На себя и сторонников	Демонстрация положитель- ных качеств Вуалирование негативных фактов и действий	128,00	36,37	20,50	0,029
	На политического противника	Принижение достоинства	120,00	36,50	19,50	0,017
3	На окружающую действительность	Прогнозирование	140,00	36,17	22,00	0,047
	На избирателя	Завоевание внимания	112,50	36,63	18,56	0,012
		Демонстрация значимости	136,00	36,23	21,50	0,023
	На политического противника	Предостережение	124,50	36,42	20,06	0,022
		Принижение достоинства	101,00	36,82	17,13	0,005
Осмеяние, издевка		128,00	36,37	20,50	0,016	
		Опровержение взглядов	135,00	36,25	21,38	0,034

Таблица 2
 Различия в оценивании представленности интенций
 (группа «наивных» слушателей и данные интент-анализа)

№ вы- ступ- ления	Референциаль- ные направлен- ности кандидатов	Интенции, по которым выявлены различия в оценках	Значения U-критерия Манна-Уитни	Средний ранг		Уровень значи- мости (p)
				Ин- тент- анализ	«Наивные» слушате- ли	
1	На избирателя	Вовлечение в обсуждение	21,00	55,00	30,85	0,010
	На себя и сторонников	Демонстрация компе- тентности и готовности действовать	16,50	56,50	30,77	0,015
		Отожествление (сближение) с избирателем	27,00	53,00	30,95	0,035
		Завоевание внимания	13,50	6,50	33,28	0,012
2	На избирателя	Вовлечение в обсуждение	24,00	54,00	30,90	0,003
		Проявление заботы	15,00	7,00	33,25	0,013
		Внушение уверенности	21,00	9,00	33,15	0,022
	На себя и сторонников	Демонстрация положительных качеств	22,50	54,50	30,88	0,025
		Демонстрация силы, превосходства	28,50	11,50	33,03	0,039
		Отожествление (сближение) с избирателем	1,50	61,50	30,52	0,001

Приложения

№ вы- ступ- ления	Референциаль- ные направлен- ности кандидатов	Интенции, по которым выявлены различия в оценках	Значения U-критерия Манна-Уитни	Средний ранг		Уровень значи- мости (р)
				Ин- тен- т- анализ	«Наивные» слушате- ли	
2	На политического противника	Принижение достоинства	31,50	12,50	32,97	0,050
		Осуждение	7,50	4,50	33,38	0,005
		Демонстрация чуждости	16,50	56,50	30,77	0,007
		Завоевание внимания	27,00	11,00	33,05	0,036
3	На избирателя На себя и сторонников	Вовлечение в обсуждение	22,50	54,50	30,88	0,004
		Предостережение	31,50	12,50	32,97	0,050
		Демонстрация компе- тентности и готовности действовать	12,00	58,00	30,70	0,008
		Принижение достоинства	16,50	7,50	33,22	0,012
	На политического противника	Осуждение	13,50	6,50	33,28	0,003

Таблица 3
Сопоставление данных интент-анализа и экспертной оценки

№ вы- ступ- ления	Референциаль- ные направлен- ности кандидатов	Интенции, по которым вы- явлены различия в оценках	Значения U-критерия Манна-Уитни	Средний ранг		Уровень значи- мости (p)
				Интент- анализ	Экс- перты	
1	На себя и сторонников	Демонстрация компетентнос- ти и готовности действовать	1,50	9,50	4,69	0,026
		Демонстрация силы, превосходства	0,00	10,00	4,50	0,011
		Самооправдание	1,50	9,50	4,69	0,010
		Отожествление (сближение) с избирателем	3,00	9,00	4,88	0,047
2	На избирателя	Проявление заботы	1,50	2,50	7,31	0,027
		Внушение патриотизма	3,00	9,00	4,88	0,043
		Демонстрация положительных качеств	0,00	10,00	4,50	0,011
		Отожествление (сближение) с избирателем	0,00	10,00	4,50	0,012
3	На политического противника	Умаление значимости	1,50	9,50	4,69	0,016
		Демонстрация чуждости	1,50	9,50	4,69	0,025
		Обещание	0,00	10,00	4,50	0,002
		Демонстрация компетентнос- ти и готовности действовать	1,50	9,50	4,69	0,027
3	На себя и сторонников	Отожествление (сближение) с избирателем	0,00	10,00	4,50	0,002
		Разоблачение, избобличение во лжи	3,00	3,00	7,13	0,047
		Осуждение	1,50	2,50	7,31	0,016

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

МАСС-МЕДИЙНЫЙ ДИСКУРС: ПРЕДВЫБОРНЫЕ ДЕБАТЫ, ТЕЛЕБЕСЕДЫ, ТОК-ШОУ

Таблица 1

Выраженность интенций различных категорий
в предвыборных дебатах, телебеседах и ток-шоу

Направленность	Виды интенций	Дебаты	Дебаты – телебеседы (уровень значимости)	Телебеседы	Телебеседы – ток-шоу (уровень значимости)	Ток-шоу	Ток-шоу – дебаты (уровень значимости)
На себя	Позитивная само-презентация	0,094	0,0005	0,069	0,0000	0,018	<u>0,0000</u>
	Сближение с аудиторией	0,015	0,0000	0,001	0,3172	0,000	<u>0,0000</u>
	Самооправдание	0,007	0,0000	0,028	0,0000	0,006	0,5036
	Демонстрация чувств	0,011	0,2291	0,014	<u>0,0216</u>	0,008	0,2651
На ситуацию	Демонстрация негативных сторон	0,042	0,3054	0,037	0,0000	0,015	<u>0,0000</u>
	Демонстрация позитивных сторон	0,011	0,0047	0,020	0,0032	0,010	0,8959

Продолжение таблицы 1

Направленность	Виды интенций	Дебаты	Дебаты – телебеседы (уровень значимости)	Телебеседы	Телебеседы – ток-шоу (уровень значимости)	Ток-шоу	Ток-шоу – дебаты (уровень значимости)
На ситуацию	Выражение личного отношения	0,019	0,4005	0,022	0,0000	0,008	0,0002
	Анализ	0,042	0,5581	0,045	0,0009	0,029	0,0062
На зрителя	Привлечение и удержание внимания	0,011	0,0002	0,003	0,1018	0,006	0,0280
	Вызвать чувства/эмоции	0,016	0,0054	0,008	0,0034	0,002	0,0000
	Побудить к действиям	0,018	0,0000	0,003	0,2478	0,001	0,0000
	Сформировать представления	0,030	0,0021	0,045	0,0000	0,018	0,0030
	Привлечение на свою сторону	0,032	0,0000	0,015	0,0000	0,002	0,0000

Приложения

Направленность	Виды интенций	Дебаты	Дебаты – телебеседы (уровень значимости)	Телебеседы	Телебеседы – ток-шоу (уровень значимости)	Ток-шоу	Ток-шоу – дебаты (уровень значимости)
На героя	Демонстрация негативного отношения	0,055	0,0000	0,024	0,9311	0,024	<u>0,0000</u>
	Демонстрация позитивного отношения	0,006	0,0001	0,000	0,0000	0,018	<u>0,0001</u>
	Побуждение к действиям	0,003	0,0196	0,000	0,0000	0,009	<u>0,0046</u>
На ведущего	Характеристика	0,002	0,5267	0,001	0,0072	0,006	<u>0,0327</u>
	Обсудить тему	0,001	0,0006	0,007	0,0000	0,000	0,0832
На разговор	Сформировать представления	0,004	0,0000	0,016	0,0000	0,001	0,0520
	Повлиять на процесс	0,002	0,2566	0,001	0,0208	0,004	0,1962

Примечание. Уровень значимости различий между соответствующими показателями приведен в колонках, обозначенных белым цветом, значимые различия отмечены полужирным шрифтом.

Приложения

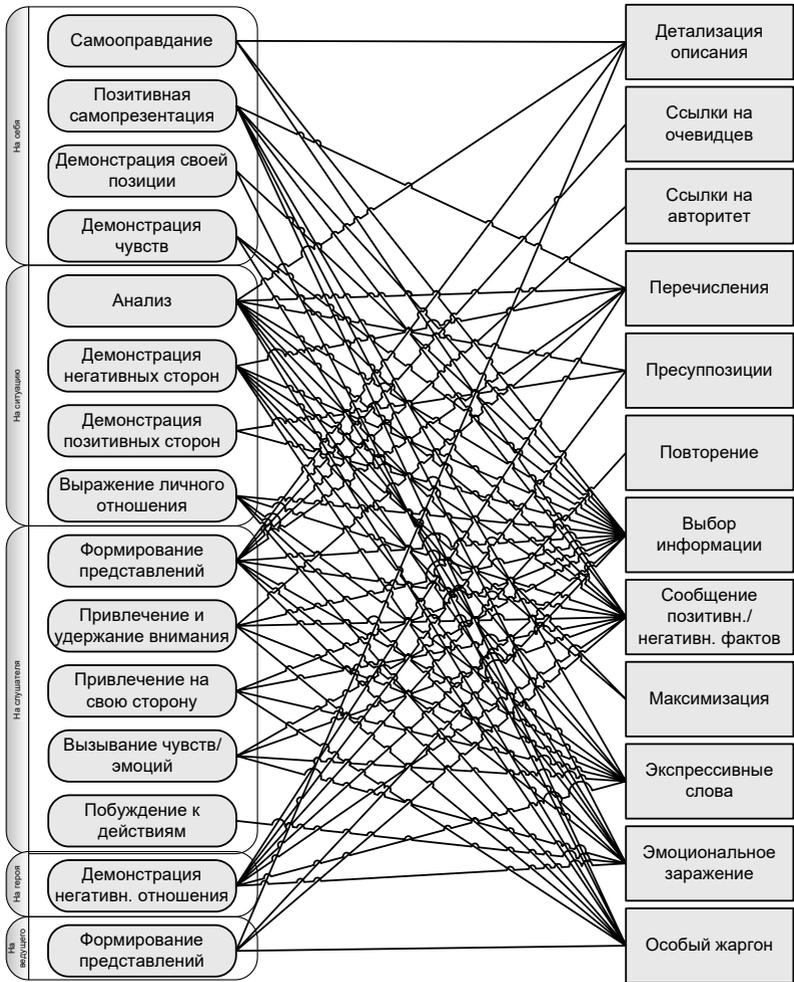


Рис. 1. Связи между интенциями субъектов общения и используемыми ими приемами речевого воздействия

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

ПОВСЕДНЕВНЫЙ ДИСКУРС В СЕМЬЕ

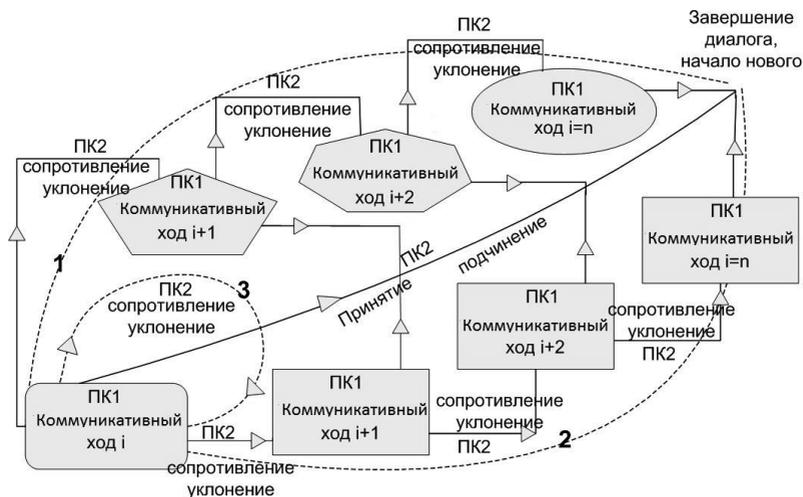


Рис. 1. Модель тактики оказания речевого воздействия в семейном дискурсе.

Примечание: ПК1, ПК2 – партнеры по коммуникации. Штрихпунктиром обозначены варианты формирующихся конверсативных тактик: 1– сочетание разнотипных коммуникативных ходов (обозначено разными геометрическими фигурами); 2 – сочетание однотипных коммуникативных ходов (например, серия упреков); 3 – повторение одного и того же хода с незначительными вариантами (например, заикленность по типу «канюченья» по О. С. Иссерс) или без изменений

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

НЕФОРМАЛЬНЫЙ ДИСКУРС В СТУДЕНЧЕСКОЙ СРЕДЕ

Образец бланка для проведения экспертной оценки данных интент-анализа

Эксперт № _____

Текст разговора № _____

Вам предлагается текст и аудиозапись разговора между студентами в непринужденной обстановке в перерыве между занятиями.

Аб: Все такой вкусный сок делают! Вообще не могу!

М: Это какой?

Аб: «С пеленок» //

М: А / ну кстати детские / они самые вкусные //

Аб: М-м-м?

М: Детские / самые вкусные //

Аб: Угу // Когда племяшка у нас росла / так классно было / детские пюрешки / тертый бананчик // Мы ей делали дома тертый банан с какими-нибудь еще фруктами // Тертые пюрешки // Ну как / чего там / ребенок маленький / и себе делаешь //

М: Ой / на меня тоже иногда находит // И приходится самой покупать пюре // Все самой приходится! (Пауза.) Сейчас вообще столько еды для детей!

Аб: Угу // С одной стороны / это очень хорошо / а с другой //

М (перебил): Не знаешь / что выбрать?

Аб: Ну да // Когда начинаешь выбирать / считай / месяц нужен / чтобы подобрать то / что подходит //

М: А он уже взял и вырос! И уже не нужно //

Аб: Да нет / такого не будет // Просто я говорю / опять же по опыту племяшки / одно даешь / аллергия начинается / другое даешь / аллергия начинается // В этот момент страшно и не знаешь / чего дать // Мало ли / опять аллергия //

Приложения

Согласны ли вы с тем, что:

- 1) коммуникант *Аб.* в процессе разговора реализует следующие интенции:

а) пожаловаться	да–нет
б) рассказать	да–нет
в) выразить радость	да–нет
г) отклонить (предположение)	да–нет
д) убедить	да–нет
е) выразить свое мнение	да–нет
ж) пошутить	да–нет
з) другое	

- 2) коммуникант *М.* в процессе разговора реализует следующие интенции:

а) предположить	да–нет
б) критиковать	да–нет
в) сообщить	да–нет
г) помочь	да–нет
д) пошутить	да–нет
е) запросить информацию	да–нет
ж) рассказать	да–нет
з) другое	

Примечание. При квалификации интенций следует руководствоваться следующими определениями:

- *пожаловаться* – высказать неудовольствие относительно чего-либо / сообщить о своем неуспехе / трудной ситуации / плохом самочувствии и т. п.;
- *рассказать* – изложить что-либо (впечатления, воспоминания и пр.);
- *выразить радость* – выразить удовлетворение чем-либо;
- *отклонить* – отвергнуть, выразить свое несогласие с чем-либо;

Приложения

- *убедить* – склонить собеседника принять определенную точку зрения;
- *выразить свое мнение* – выразить свой взгляд, свое отношение к чему-либо или кому-либо;
- *предположить* – высказать собеседнику свою догадку, соображение относительно чего-либо;
- *критиковать* – указать на недостатки кого-либо (собеседника или третьих лиц);
- *сообщить* – осведомить собеседника о чем-либо, исходя из личного опыта;
- *помочь* – оказать помощь, поддержку, содействие собеседнику в чем-либо;
- *пошутить* – сказать что-либо не всерьез;
- *запросить информацию* – обратиться к собеседнику за необходимыми сведениями.

Таблица 1

Частота вариантов отсутствия отклика собеседника на проявленные речевые интенции:
абсолютная и относительная

Варианты нереагирования		Диалоги в паре		Полилоги		Все разговоры	
Коммуни- кативные факторы	1) Игнорирование содержательной составляющей полиинтенциональной реплики	42 27,8%	129	126 20,1%	168 21,6%	687	88,3%
	2) Игнорирование эмоциональной составляющей полиинтенциональной реплики	45 29,8%		89 14,2%	134 17,2%		
	3) Коммуникативный саботаж	42 27,8%	85,4%	343 54,7%	385 49,5%		
Конвенцио- нальные факторы	4) «Этикетные» интенции	0	16	8 1,3%	8 1%	59	7,6%
	5) Интенции «активного слушания»	16 10,6%	10,6%	35 5,6%	51 6,6%		
Ситуацион- ные факторы	6) Ситуативные помехи	6	6	26	32	778 100%	
		4%	4%	4,1%	4,1%		
Всего		151 100%	151 100%	627 100%	778 100%		

Приложения

Таблица 2

Категории интенций с минимальным откликом собеседника

№ п/п	Категории интенций	Количество случаев проявления	Количество случаев отсутствия отклика	
			абсолютно	относительно (в %)
1	Выразить удивление	99	75	75,8
2	Выразить недовольство (ситуацией)	39	23	59
3	Выразить сожаление	22	19	86,4
4	Выразить обеспокоенность	22	13	59,1
5	Выразить радость	10	8	80
6	Подтвердить	176	88	50
7	Обозначить понимание партнера	16	14	87,5
8	Обозначить участие в разговоре	24	12	50
9	Поблагодарить	11	9	81,8
10	Посочувствовать	4	3	75
11	Выразить заботу	6	3	50
12	Пошутить	59	33	55,9
13	Выразить иронию	71	36	50,7
14	Уйти от ответа	62	35	56,5
15	Успокоить	32	16	50
16	Похвалить	15	8	53,3
17	Солидаризоваться	15	8	53,3
18	помочь	10	6	60
19	критиковать	7	4	57,1
20	вызвать сочувствие (к себе)	5	4	80

ПРИЛОЖЕНИЕ 5

ПОВСЕДНЕВНЫЙ ДИСКУРС В СЕМЬЕ И ОБЩЕНИЕ СОСЛУЖИВЦЕВ

Таблица 1

Примеры интенциональных паттернов в разных ситуациях повседневного общения

Типы интенциональных паттернов	Взаимодействие в семье	Взаимодействие на работе
<p>Примеры интенциональных паттернов</p> <p>Напомнить – оправдаться;</p> <p>высказать мнение – принять, согласиться; дать указание – обещать;</p> <p>напомнить – оправдаться, обещать, благодарить;</p> <p>упрекнуть – оправдаться;</p> <p>попросить – согласиться;</p> <p>поинтересоваться – пояснить</p>	<p>Примеры реализации в диалогах</p> <p>А: Нужно сделать до приезда Иры / (напомнить)</p> <p>Б: Ну/ не знаю / меня это расстроило // я совершенно не рассчитывал, что помимо работы на эту проблему в неурочный час решаю / понимаешь я не готов в эти дни // (оправдаться)</p>	<p>Примеры реализации в диалогах</p> <p>А.: Да/ну как можно / чем они там думают / вот например/если ситуация реальная угрозы / и надо будет отряды строить / ведь NN/ее же опять не будет на работе // (выразить мнение)</p> <p>Б: Вы правы // (согласиться)</p>

Продолжение таблицы 1

Типы интенциональных паттернов	Взаимодействие в семье	Взаимодействие на работе	
<p>Примеры интенциональных паттернов</p> <p>Настоять на своем – пояснить; высказать мнение – пошутить, игнорировать; дать указание – сменить тему, поинтересоваться; напомнить – уточнить, сменить тему; дать совет – согласиться с фактом; упрекнуть / выразить недовольство – пошутить, сменить тему, пояснить; попросить – поинтересоваться; отругать – уточнить; поинтересоваться – уточнить, сменить тему</p> <p>Уход от линии доминирования ↑→</p>	<p>Примеры реализации в диалогах</p> <p><i>М. Это тоже не выход / Коль / надо переучивать / нужно покупать эту рыбу для точки когтей // (настоять на своем)</i></p> <p><i>Н. Это зоопсихология / с другой стороны... // (сменить тему)</i></p>	<p>Примеры интенциональных паттернов</p> <p>Напомнить – сменить тему, информировать, дать указание – сменить тему, информировать, игнорировать; выразить недовольство (ситуацией) – игнорировать, информировать, поинтересоваться; выразить мнение – уточнить, поинтересоваться, вернуться к своей теме</p>	<p>Примеры реализации в диалогах</p> <p><i>Т. Марин / мне нужны ваши нужны // (напомнить)</i></p> <p><i>М. Столько событий вчера произошло // (информировать)</i></p> <p><i>К. Ага / вот кто-то опять из моей кружки пьет // (выразить недовольство)</i></p> <p><i>И. Тебе кофе налишь? // (поинтересоваться, игнорировать)</i></p>

Типы интенциональных паттернов	Взаимодействие в семье		Взаимодействие на работе	
	Примеры интенциональных паттернов	Примеры реализации в диалогах	Примеры интенциональных паттернов	Примеры реализации в диалогах
<i>Симметрия подчинения</i> ↓↓	Пожаловаться – пожалеть / посочувствовать	<i>П. Упал сегодня на льду / поскользнулся // (пожаловаться) Т. Бедняга ты / цел / чем упал-то // (пожалеть)</i>	Пожаловаться – посочувствовать	<i>А: Это уже мелочи по сравнению с тем / что мне сказали врач // (пожаловаться) Б: Бедная девочка // (посочувствовать)</i>
<i>Доминирование в ответ на нейтральную позицию</i> →↑	Не выявлено		Сообщить – похвалить	<i>А: Я / кстати / вчера говорила с иностранцами в магазине // (сообщить) Б: Какая вы молодец // (похвалить)</i>
<i>Комплементарное доминирование</i> ↓↑	Пожаловаться – дать совет	<i>Б. Ну / скажи / тут ломит и ломит / ну че это может быть // (пожаловаться) М. Пчелиным ядом надо // (дать совет)</i>	Пожаловаться – дать совет	<i>А: Какая-то боль // (пожаловаться) Б.: Вот так не надо делать / когда сосуды // (дать совет)</i>

Продолжение таблицы 1

Типы интенциональных паттернов	Взаимодействие в семье		Взаимодействие на работе	
	Примеры интенциональных паттернов	Примеры реализации в диалогах	Примеры интенциональных паттернов	Примеры реализации в диалогах
Симметричное доминирование ↑↑	Упрекнуть / выразить недовольство – упрекнуть / выразить недовольство критиковать; критиковать – настоять на своем, защитить позицию; выразить мнение – выразить сомнение; выразить мнение; дать указание – возразить, отказать, заинтересоваться, запросить информацию – поинтересоваться, запросить информацию; дать совет – выразить сомнение	Т. Трудно было бы объяснить // (упрекнуть) П. Нет / объяснить / двадцать лет / бесполезно / не развралшсья / пройдешь / все нормально // пут же начинаются / эти / отмазки // (возразить)	Выразить мнение – возразить; возразить – возразить; выразить сомнение; выразить сомнение – настоять на своем; поддеть – защитить позицию	А.: Я считаю / что вы не правы / в конце концов / она же старается / хоть и знает / что не умна / чувствует это // (возразить) Б.: Знаете / Татьян Борисовна / я этого даже совсем не горчила / что она не умна // (возразить)

Приложения

Типы интенциональных паттернов	Взаимодействие в семье	Взаимодействие на работе
<p>Нейтральная симметрия → →</p>	<p>Примеры интенциональных паттернов</p> <p>Поболтать – поболтать; поделиться – выразить мнение; сообщить – поболтать</p>	<p>Примеры интенциональных паттернов</p> <p>Поболтать – поболтать; поболтать – поделиться; поделиться – выразить мнение; сообщить – выразить удивление</p>
	<p>Примеры реализации в диалогах</p> <p>А: Ехала в метро / видела стоит бабулька / лет семьдесят / коса а-ля Тимощенко // (поболтать) Б.: А я думала Юценко // (поболтать)</p>	<p>Примеры реализации в диалогах</p> <p>А.: Ха-ха / они были очень благодарны / и несмотря на мое отношение к Америке // (поболтать) Б.: Я вот тоже думаю / так странно / я у Карла спросила / и Карл говорит / ну очень плохо / ну очень говорят // (поболтать)</p>

ПРИЛОЖЕНИЕ 6

Постсобытийный дискурс в интернете

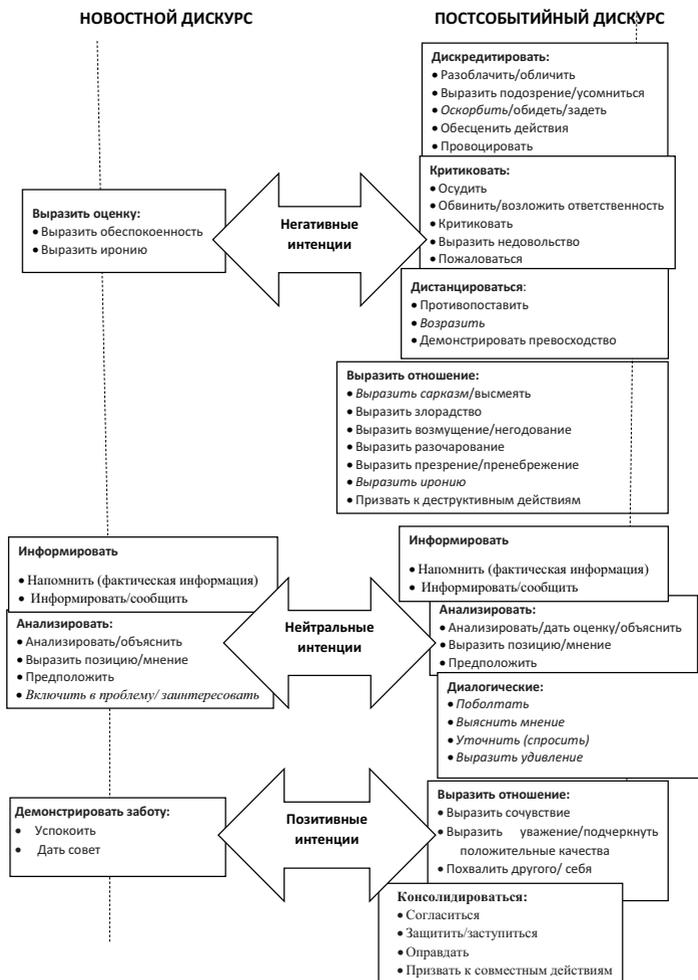


Рис. 1. Интенциональное пространство новостного и постсобытийного дискурса в интернете. Курсивом выделены диалогические интенции

Научное издание

Серия «Методы психологии»

ПАВЛОВА НАТАЛЬЯ ДМИТРИЕВНА,
ГРЕБЕНЩИКОВА ТАИСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА

ИНТЕНТ-АНАЛИЗ

Основания, процедура, опыт использования

Редактор – *О. В. Шапошникова*

Оригинал-макет, обложка и верстка – *С. С. Фёдоров*

Лицензия ЛР № 03726 от 12.01.01
Издательство «Институт психологии РАН»
129366, Москва, ул. Ярославская, д. 13
Тел.: (495) 682-51-29
E-mail: rio@psychol.ras.ru; www.ipras.ru

Сдано в набор 05.03.17. Подписано в печать 29.03.17
Формат 60×90/16. Бумага офсетная. Печать офсетная
Гарнитура ГТС СНАРТЕР. Уч.-изд. л. 6,1; усл. печ. л. 9,4
Тираж 250 экз. Заказ

Отпечатано в ПАО «Т8 Издательские Технологии»
109316, г. Москва, Волгоградский проспект, д. 42, корп. 5, ком. 6

Для заметок