

ПСИХОЛИНГВИСТИКА РЕЧЕВОГО ОБЩЕНИЯ: ВЗАИМОСВЯЗЬ ЛИЧНОСТНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ОБЩАЮЩИХСЯ И УРОВНЯ ИХ ЯЗЫКОВОЙ КУЛЬТУРЫ

© 2010 В.В.Доброва

Самарский государственный технический университет

Статья поступила в редакцию 16.11.2009

Изучение реальных диалогов, важнейшую социально-психологическую компоненту которых составляют сокращенные формы общения, с учетом личностных особенностей общающихся, а также языковой культуры, семантики и элементов речи говорящих является актуальным направлением в исследовании межличностного общения. Полученные в эксперименте данные позволяют утверждать, что структурно-семантические особенности такой формы речевого диалога, как мономатические высказывания, зависят как от уровня языковой культуры, так и от личностных особенностей субъектов диалогического общения.

Ключевые слова: межличностное общение; психоллингвистика; типы личности; диалог.

Изменение парадигмы современных гуманитарных наук выражается, прежде всего, в увеличении в их общем континууме антропоцентрического направления. Усиление роли «человеческого компонента» приводит исследователей к осознанию важности задач всестороннего изучения человека общающегося и говорящего. Языковая личность становится сегодня интегральным объектом комплекса направлений, как в психологии, так и в лингвистике. Комбинация методов психологии вообще и социальной психологии, в частности, и лингвистики позволяет по-новому взглянуть на общающуюся личность, ее речевое поведение в процессе общения, раздвинуть рамки только психологического или только лингвистического подхода.

Изучение человека, его поведения и деятельности с использованием комплекса методов, в котором объединены эмпирические подходы различных наук, становится актуальной задачей современного научного познания и социальной практики. Изучение особенностей общения, в частности речевого, довольно давно уже является предметом специальных исследований психологов (Г.М.Андреева, А.А.Бодалев, А.А.Лентьев). В речевом общении проявляются все психологические закономерности общения в наиболее характерном и доступном виде, чем вызван большой интерес к его исследованию. Эмпирические исследования показывают, что основной разновидностью речевого поведения, отражающего личностные характеристики говорящего, а также особенности личности как конкретного носителя национальной и языковой культуры, является разговорная речь, выступающая в форме диалога. Вместе с тем, изуче-

ние реальных диалогов с учетом особенностей структуры и элементов речи говорящих, а не только их семантики, практически не встречается в современных психологических исследованиях.

Известно, что в реальном речевом общении можно обнаружить как полные формы диалогической речи, так и весьма специфические с точки зрения лингвистического анализа существенно сокращенные элементы – реплики разного рода. Понятно, что эти реплики, часто не имеющие смысла вне контекста самого диалога, несут в реальном общении значительную семантическую нагрузку и составляют, таким образом, важнейшую социально-психологическую компоненту межличностного общения.

Сокращенное по форме высказывание с точки зрения семантической наполняемости не является ущербным, т.к. оно содержит необходимую для собеседника информацию. Между репликами диалога устанавливаются отношения «стимул – реакция», что означает, что каждая исходная реплика порождает вторую ответную реплику и т.д., а структура и семантика первой инициирующей реплики обуславливает форму и содержание второй ответной реплики. Исследование структуры вопросно-ответного единства на материале английской разговорной речи позволяет утверждать, что все ответные высказывания являются позиционно обусловленными единицами коммуникации, образующими единый речевой комплекс с предшествующими вопросительными предложениями.

Взаимопонимание между людьми достигается благодаря тому, насколько говорящему и слушающему удастся разграничить исходный контекст, тему, и новый включающийся в него член сообщения, рему, что и осуществляется в рамках каждого предложения, являясь важнейшим механизмом речевого общения. В разговорной речи

^oДоброва Виктория Вадимовна, кандидат психологических наук, доцент кафедры иностранных языков.
E-mail: victoria_dob@mail.ru

встречаются такие высказывания, в которых состав темы практически отсутствует. В англистике такие высказывания известны как монорематические, т.е. состоящие из одной ремы. Они появляются в составе ответной реплики диалогического единства и спровоцированы вопросительной репликой-стимулом и самой ситуацией общения.

Профессиональное владение языком предполагает как адекватное восприятие, так и активное использование монорематических высказываний в разговорной речи, поэтому их изучение на материале английской разговорной речи представляет для лингвистов практический и теоретический интерес. В рамках психологии монорема вообще не изучалась, так как рассматривалась как сугубо лингвистическая единица. Принимая во внимание тот факт, что речевая деятельность непосредственно связана с индивидуальными и личностными особенностями субъекта, участвующего в процессе межличностного общения (диалога), мы рассматриваем монорему как специфическую форму вербального поведения в системе межличностного общения.

Речевое поведение является сугубо индивидуальным речевым проявлением личности, постольку оно естественным образом связано с личностными, национальными, социальными характеристиками участников диалога. Любой речевой акт с необходимостью соотносится с личностью говорящего, или, другими словами, любой диалог способствует актуализации личностных характеристик его участников, т.е. личность, ее психологические особенности раскрываются в диалоге, детерминируют его содержание и развитие. Существовая в конкретном этносе, личность неизбежно является носителем того или иного типа национальной речевой культуры, что влияет в той или иной степени на формы общения, а также на его эффективность. Находясь в родной языковой среде, человек легко ориентируется в ситуации общения, в выборе форм и средств общения. С другой стороны, попадая в иноязычную языковую среду, т.е. вступая в общение на иностранном языке, человек сталкивается не только со сложностями в выборе языковых средств и форм, но и с разницей коммуникативного и смыслового плана общения. Поэтому в качестве одного из критериев эффективности речевого общения выступает единое или сходное понимание реальности, осознание национально-культурной специфики общения, а также владение средствами языка. Однако очевидно, что эффективность общения зависит не только от владения его средством, т.е. языком, или от принадлежности говорящего к той или иной языковой среде. В качестве одного из наиболее важных факторов успешности можно вы-

делять и индивидуальные личностные особенности говорящего. Так, согласно типологии К.Г.Юнга, экстраверты и интроверты по-разному ведут себя в ситуации общения. Вообще, типология К.Г.Юнга наиболее полно оценивает социально-психологические особенности личности, описывая личностные параметры 8 психологических типов в зависимости от установок человеческой психики и психологических функций. Использование данной типологии представляется перспективным, потому что в ней заложены наиболее общие характеристики личности, связанные со способом взаимодействия с окружающей действительностью, социальной стороной поведения личности, характеризующие личность как субъекта общения.

Эффективность общения также, в известной степени, является следствием комбинации мотивов коммуникации (реализующихся в мотивации достижения успеха и мотивации аффилиации), направленности коммуникации и коммуникативных способностей, которые характеризуют личность в процессе общения. Для изучения особенностей существования и проявления форм ремаических высказываний в реальных диалогах нами было проведено специальное эмпирическое исследование, частью которого был описанный далее психолингвистический эксперимент. В эксперименте приняли участие студенты высших учебных заведений России и Великобритании, которые были разделены на группы в зависимости от уровня владения английским языком: группа I – люди с низким уровнем владения языком; группа А – люди с высоким уровнем владения языком (родной язык – русский); группа В – люди с высоким уровнем языковой культуры (родной язык – английский). В данных группах были изучены личностные характеристики их представителей и особенности реагирующего компонента диалога (монорематических высказываний). В качестве материала исследования был выбран английский язык, который на сегодняшний день широко изучается и позволяет проследить разные уровни владения и соответственно разные формы общения от начальной до естественной.

С целью описания особенностей личности как субъекта общения в качестве основной диагностической методики определения психологических портретов мы выбрали опросник, разработанный Д.Кейрси на основе концепции К.Г.Юнга о психологических типах. В группах русскоязычных говорящих дополнительно были использованы психодиагностические методики, решающие задачу выявления личностных характеристик субъекта ремаического высказывания более детально и позволяющие определить мотивацию аффилиации (опросник А.Мехрабиана),

мотивацию достижения цели и успеха и уровень мотивации избегания неудачи (опросник Т.Элерса), а также коммуникативные и организаторские способности (опросник КОС-2),

Результаты исследования представителей группы I по всем вышеназванным параметрам показали, что в целом среди представителей данной группы преобладает психологический тип SJ (61,82%), которому свойственны хорошие организаторские способности, ответственность, решительность и настойчивость, а также ярко выражены такие характеристики как экстраверсия (72,73%), рассудительность (74,55%), чувствование (60%), сенсорика (80%). Более 70% представителей данной группы имеют средний уровень стремления к риску, 90% – средний уровень мотивации аффилиации, более 40% – средний уровень развития коммуникативных склонностей. При этом в данной группе преобладает направленность «на себя» (61,82%). Что касается речевого поведения представителей данной группы, то более 55% предпочитают давать прямые, однозначные ответы на вопросы.

Корреляционный анализ данных представителей группы I показал, что появление прямых ответов имеет значимую положительную корреляционную связь с параметром интроверсии, и отрицательную – с параметром экстраверсии и развитыми организаторскими склонностями. В свою очередь параметр экстраверсии имеет значимую положительную корреляционную связь с коммуникативными и организаторскими склонностями, высоким уровнем мотивации избегания неудач, стремлением к принятию окружающими и появлением косвенных ответов в коммуникативном акте. Чем выше показатель импульсивности, тем ниже уровень мотивации достижения цели и вероятность появления косвенных ответов, и наоборот, тем чаще отсутствуют адекватные ответы в коммуникативном акте. Соответственно, чем более рассудителен человек, тем более выражено у него стремление к риску и тем чаще на запрос информации он дает косвенный ответ, а доля неадекватных ответов уменьшается. Чем лучше развиты коммуникативные склонности представителей группы I, тем выше уровень мотивации избегания неудач, стремление к принятию окружающими, и тем чаще в разговоре появляется косвенный ответ. Однако корреляционные отношения по параметру направленности здесь выявлены не были.

Результаты исследования представителей группы А показали, что в целом данная группа характеризуется несколько иным распределением показателей, в отличие от предыдущей группы. Так, несмотря на преобладание того же психологического типа SJ (58,06%), наблюдается более яркая выраженность таких характеристик

как экстраверсия (83,77%) и рассудительность (83,87%), а чувствование (55%) и сенсорика (61%) выражены слабее. Более 60% представителей данной группы имеют высокий уровень стремления к риску, у 78% наблюдается средний уровень стремления к самозащите, более 94% имеют средний уровень мотивации аффилиации, более 50% – высокий уровень развития коммуникативных склонностей. При этом в данной группе преобладает направленность «на себя» (41,16%). Что касается речевого поведения представителей данной группы, то около 50% предпочитают давать прямые ответы на вопросы, хотя вероятность появления косвенных и неадекватных ответов тоже велика.

Корреляционный анализ данных представителей группы А показал, что параметр экстраверсии находится в прямой зависимости от стремления к самозащите, коммуникативных склонностей, стремления к принятию окружающими и непосредственно связан с появлением косвенных ответов в коммуникативном акте. Получена значимая положительная корреляционная связь между интроверсией, коммуникативными склонностями, стремлением к принятию окружающими, страхом быть отвергнутым и появлением прямых ответов в акте коммуникации, когда человек пытается дать в ответе лишь ту информацию, которую от него хотят услышать. Отсутствие адекватных ответов связано с параметром импульсивности и стремлением к самозащите, и в тоже время прослеживается обратная зависимость между данным параметром и организаторскими склонностями, стремлением к риску. Чем более рассудителен представитель группы А, тем более выражена у него мотивация к достижению цели и успеха и организаторские склонности, и тем в меньшей степени он стремится к избеганию неудач и, соответственно, избегает неадекватных реакций в акте коммуникации. Направленность не имеет корреляционных связей ни с одним из показателей.

Среди представителей группы В, как показало проведенное исследование, отмечается почти равное количество SJ- и NF-типов личности, высокие показатели экстраверсии (71,43%), интуиции (52,4%), рассудительности (71%), логичности (48%). Реплики-реакции представителей данной группы распределились следующим образом: прямой ответ – 44,75%, косвенный ответ – 34,65%, неадекватный ответ – 20,59%.

По результатам корреляционного анализа установлено, что параметр экстраверсии имеет положительную корреляцию с косвенными ответами и отрицательную с прямыми ответами и отсутствием адекватного ответа. В отличие от интроверсии, которая в свою очередь положительно коррелирует с появлением прямых и неадек-

ватных ответов, и имеет отрицательную корреляционную связь с наличием косвенных ответов. Чем выше показатель импульсивности, тем чаще в разговорной речи отсутствуют адекватные и косвенные ответы. И, соответственно, чем выше показатель рассудительности, тем больше в разговоре косвенных ответов и меньше случаев отсутствия адекватного ответа.

Сравнительный анализ данных трех групп позволяет говорить о том, что прямые ответы чаще всего звучат в диалоге, и реже всего на заданный вопрос мы получаем неадекватный ответ, хотя следует отметить, что соотношение реагирующих компонентов в акте коммуникации у представителей трех групп не одинаково. Так, у представителей групп В и I, представляющих противоположные ступени овладения языком или уровни языковой культуры, имеются значимые расхождения по наличию прямых и косвенных ответов в акте коммуникации, что подтверждает гипотезу о взаимосвязанности языковой культуры со структурно-семантическими особенностями монорем.

Сравнительный анализ данных из выборок представителей трех групп показал, что во всех группах присутствуют выделенные типы личности, однако их процентный состав не одинаков. Различия в выборках трех групп обнаружены по всем параметрам методики Д.Кейрси. Корреляционный анализ показал, что во всех трех группах, несмотря на специфичность личностных характеристик, наблюдается устойчивая взаимосвязь между параметрами экстраверсии и появлением косвенных ответов ($r = 0,6$), параметром интроверсии и появлением прямых ответов в акте коммуникации ($r = 0,4$), а отсутствие адекватного ответа непосредственно связано с параметром импульсивности ($r = 0,5$). При этом в группе В, представляющей коренных носителей языка, отсутствие адекватного ответа связано и с таким параметром как интроверсия, что не отмечено в других группах. В группе А, представители которой хорошо владеют английским языком, появление косвенных ответов связано с мотивацией достижения успеха, а страх быть отвергнутым прямо коррелирует с появлением прямых ответов. В группе I, представители которой владеют английским языком на низком уровне, появление косвенных ответов связано с развитыми организаторскими склонностями и стремлением к принятию окружающими, а прямые ответы имеют отрицательную корреляцию с развитыми организаторскими способностями и риском быть отвергнутым.

Представителей группы А и I возможно сравнить и по таким параметрам как мотивация достижения цели и успеха, а также мотивация избегания неудач. При этом представители группы А

в большинстве люди с высоким стремлением к риску и мотивацией достижения успеха, в отличие от группы I, представители которой имеют по данному параметру средние показатели. Таким образом, группы, имеющие разную языковую культуру, значимо различаются по параметру мотивации достижения успеха. Что касается стремления к защите и мотивации избегания неудач, то представители обеих групп имеют средние показатели, при этом стремление к самозащите в обеих группах имеет отрицательную корреляцию со страхом быть отвергнутым.

Говоря о коммуникативных и организаторских склонностях, необходимо отметить, что представители группы А отличаются значительно более высоким их уровнем, в отличие от представителей группы I, имеющих в основном средний уровень по данным параметрам. При этом по уровню коммуникативных склонностей данные группы имеют значимые расхождения. Это свидетельствует о том, что уровень языковой культуры представителей исследуемых групп находится во взаимосвязи с уровнем коммуникативных склонностей. Корреляционный анализ показателей всех групп также показал, что коммуникативные склонности имеют положительную корреляцию со стремлением к принятию окружающими, а также отрицательную корреляцию со страхом быть отвергнутым.

Сравнительный анализ данных по параметру аффилиации показывает, что все представители группы А и большинство представителей группы I имеют средний уровень выраженности как стремления к принятию окружающими, так и страха быть отвергнутыми людьми. В целом полученные по всем экспериментальным группам данные позволяют утверждать, что хотя три выделенные нами группы различаются по составу типов темперамента, мотивации достижения цели, мотивации аффилиации, направленности и коммуникативных способностей, можно выявить некоторые общие тенденции влияния указанных характеристик на особенности использования сокращенных форм речевого диалога в реальном общении.

Проведенное эмпирическое исследование показало, что характеристики речевого поведения представителей выделенных трех групп значимо отличаются друг от друга по распределению семантико-синтаксических типов монорематических высказываний, и в зависимости от степени выраженности и состава личностных характеристик. Наиболее выраженные корреляционные связи установлены для всех трех групп по следующим показателям: экстраверсия и появление косвенных ответов ($r = 0,6$), интроверсия и появление прямых ответов ($r = 0,4$), импульсивность и отсутствие адекватных ответов ($r = 0,5$).

В зависимости от состава группы, обнаружена связь между семантико-синтаксическими типами монологом и экстраверсией/интроверсией ($r_1 > 0,4$, $r_2 = 0,4$, $r_3 > 0,4$), импульсивностью ($r_1 = 0,4$, $r_2 = 0,5$, $r_3 = 0,7$), рассудительностью ($r_1 = 0,5$, $r_2 = 0,5$, $r_3 = 0,5$), мотивацией достижения успеха и избежания неудач ($r_1 = 0,2$, $r_2 = 0,4$), мотивацией аффилиации ($r_1 = 0,3$, $r_2 = 0,4$), коммуникативными способностями ($r_1 = 0,3$, $r_2 = 0,4$). Данные проведенного исследования дают убедительные основания утверждать, что существует определенная зависимость между личностными характеристиками (экстраверсия, интроверсия, импульсивность, рассудительность), мотивацией общения, коммуникативными способностями участников диалога, – с одной стороны, и появлением в структуре диалога различных

семантико-синтаксических типов сокращенных (монорематических) высказываний – с другой.

Судя по результатам эксперимента, можно уверенно говорить, что особенности речевого общения (в частности, тип и частота использования монологом как реактивных сокращенных реплик в ходе диалога) определяется не только уровнем языковой культуры, но и личностными характеристиками говорящих. Полученные в данном эксперименте эмпирические данные позволяют утверждать, что структурно-семантические особенности такой мало исследованной в психологии формы речевого диалога как монорематические высказывания зависят как от уровня языковой культуры, так и от личностных особенностей субъектов диалогического общения.

PSYCHOLINGUISTICS OF CONVERSATION: INDIVIDUAL CHARACTERISTICS OF SPEAKERS AND LEVEL OF THEIR LANGUAGE CULTURE

© 2010 V.V.Dobrova^o

Samara State Technical University

Study of real dialogues, the most important social and psychological component of which is contracted forms of communication, considering individual characteristics of speakers as well as level of their language culture, semantics and elements of their speech is the up-to-date line of study of interpersonal communication. The carried empirical study allows to say that there is the dependence of individual characteristics (extraversion, judiciousness, introversion, impulsivity), motivation of communication, communicative skills of participants of communication and presence of various semantic and syntactic types of contracted forms in the dialogue. The received data show that semantic and syntactic features of such little examined in psychology form of verbal dialogue as monorheme phrases depend on the level of the language culture as well as individual characteristics of dialogue participants.

Key words: interpersonal communication; psycholinguistics; individual types; dialogue.

^o*Dobrova Victoriya Vadimovna, Cand. Sc. in Psychology, Associate professor of the Department of Foreign Languages. E-mail: victoria_dob@mail.ru*