

## ПРАГМАТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЗАГРУЖЕННОСТИ В КОММУНИКАЦИИ

*Самарский государственный университет*

Если сравнить информационную загруженность человеческой коммуникации начала XX века и начала XXI века то очевидна огромная разница, как в количественном, так и в качественном аспекте. Во-первых, за последние сто лет значительно увеличилось количество каналов поступления информации, скорость её распространения, расширился и диапазон различных форм и видов общения. Во-вторых, развитие таких наук как психология, психолингвистика и т. д., особенно в 1970-е годы (появление НЛП) дало толчок новым направлениям и подходам в области лингвистики и преподавании языков.

Парадоксально, но с увеличением возможностей коммуникации, люди “разучились” общаться, не в силах справиться с таким объёмом поступающей информации, ситуаций и способов общения. Научившись разговаривать, люди вынуждены учиться общаться. Умение эффективно общаться (т.е. выстраивать речь в соответствии с конкретными целями общения и достигать определённых результатов, будь то простое убеждение партнёра по общению, или же подписание многомиллионного контракта) рассматривается как отдельный навык.

Эффективная коммуникация некоторыми авторами позиционируется как альтернатива “естественному” общению [Гойхман, Надеина 2003]. В рамках изучения эффективной коммуникации рассматриваются следующие вопросы:

1. Последовательность передачи информации.
2. Упражнение на “слышание” партнера по коммуникации: выявление индивидуальных фильтров и информационных барьеров.
3. Техники эффективной коммуникации.
4. Типы скрытых сообщений в коммуникации.

Лишь часть сведений передается от одного человека к другому сознательно, с целью сообщить что-либо партнеру по общению. Большая же часть информации передается не вербально, и в этом случае эмоции доминируют. Соответственно, различают два вида общения: вербальное и невербальное.

Большинство исследователей склоняются к мнению, что вербальная коммуникация для человека является основной, подразумевая в этом случае не генезис коммуникации и не частоту использования, а универсальность этого способа, всеобщую переводимость любых

других средств на вербальный человеческий язык. К вербальным средствам коммуникации относится словесный язык, как в устной, так и письменной форме [Двинянинова, Девяткова 2003].

“Общение — сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимопонимания, восприятие другого человека” [Назарова, Юршева 2001]. Но даже это определение не включает весь спектр функций и целей человеческой коммуникации.

Общеизвестно, что “смысл общения — в его результате” [Иссерс 2002]. Как и любая другая сфера человеческой деятельности, общение имеет свои задачи: информировать, склонить, отговорить, предупредить, напугать и т. д. и в этом и заключается прагматика коммуникации. Цель прагматических исследований — определение языковых и паралингвистических средств, которые следует употреблять в соответствующих социальных условиях для достижения необходимого коммуникативного эффекта.

Одним из основных условий любого общения, независимо от его конкретных целей и содержания, является психологический контакт. Любой контакт — это процесс, состоящий из целого набора *психологических и лингвистических приемов*. Выигрывают те, кто овладел наиболее эффективными методами общения.

Успех коммуникации зависит от умения эффективно владеть тремя определяющими категориями: *логикой, психологией и речью*. Последняя особенно важна, поскольку вся информация доносится посредством речи.

Общение является результативным при том условии, что оно подчинено достижению ряда целей. Поэтому на предварительном этапе подготовки нужно определить для себя то, что нужно достичь в результате разговора. Заранее отмечая предпочтительный максимум и приемлемый минимум достижений, на каждом этапе беседы.

Наряду с прагматическими параметрами учитываются аспекты коммуникативной стратегии и тактики ведения диалога. Коммуникативные стратегии и тактики — это структуры, формулируемые в терминах коммуникативных целей и модификаций прагматических параметров [Иссерс 2002]. В каждой ситуации общения используется своя стратегия. Речевая стратегия представляет собой комплекс речевых действий, направленных на достижение коммуникативной цели.

Важно отметить, что *уже на начальной стадии обучения возможно становление стратегических навыков и умений* [Вайсбурд 2001]. Не секрет, что даже уверенно владеющие английским языком далеко не во всех ситуациях общения правильно интерпретируют ответы со-

беседника. Чтобы добиться от объекта ожидаемого реагирования, необходимо понимать особенности человеческого восприятия:

- Смысл фраз, составленных более чем из 13 слов (по другим данным из 7 слов), сознание обычно не воспринимает, поэтому нет смысла их применять.

- Речь можно понимать лишь при ее скорости, не превышающей 2,5 слов в секунду.

- Фраза, произносимая без паузы дольше 5-6 секунд, перестает осознаваться.

- Мужчина в среднем слушает других внимательно 10-15 секунд, а после начинает думать, что ему добавить к предмету разговора.

- Человек высказывает 80% из того, что хочет сообщить, а слышащие его воспринимают лишь 70% из этого, понимают же – 60%, а в памяти у них остается лишь от 10 до 15%.

- Лучше всего запоминается последняя часть информации, несколько хуже – первая, тогда как средняя – чаще всего забывается.

- Память способна сохранить до 90% из того, что человек делает, 50% из того, что он видит и 10% из того, что он слышит.

- Прерванные по тем или иным причинам действия запоминаются в два раза лучше, чем законченные.

- Слишком значительный объем информации сбивает с толку и препятствует ее переработке.

- Стоящий человек имеет некое психологическое преимущество над сидящим.

- Располагаясь за столом, друг против друга вы создаете атмосферу конкуренции, снижая этим шансы на успех переговоров [Костюк 2002].

При передаче информации 7% от нее сообщается посредством вербально, 30% выражается звучанием голоса (тональностями, интонацией) и более 60% идет по прочим невербальным каналам (взгляд, жесты, мимика) [Двинянинова, Девяткова 2003].

Данная информация может быть полезной в работе с таким видом деятельности как подготовка тем для беседы или обсуждения в классе, подготовка докладов по разным темам и т. д. Ведь не секрет, что заучивание тем сводится к элементарной зубрёжке, без понимания смысла и цели длительного высказывания. Задание, лишённое прагматического смысла влечёт за собой бесцельное его выполнение. То есть, цель, конечно, присутствует – получить оценку или сдать зачёт, но не та, которую мы преследуем – научит общению, эффективному осознанному общению на чужом для студентов языке.

В психологических исследованиях по НЛП рассматривается целый ряд речевых стратегий, так или иначе завязанных на использовании определённых грамматических конструкций. *Странно, но грам-*

*матическая связь оказывается сильнее смысловой бессвязности. Во время такого рода занятий грамматические формы являются средством для создания продуктивной речи, а не целью изучения. Или, например, использование противоположностей – то, что происходит, вы связываете с тем, что вам нужно, чтобы оно происходило, с помощью оборота “чем... – тем”:*

– “Чем дольше вы выбираете товар, тем самостоятельнее вы делаете выбор”.

– “Прежде чем вы подпишите договор, давайте обсудим состав необходимых вам технических услуг”.

– “Чем дольше вы думаете, тем больше аргументов находите в пользу страхования”.

Если в ложном выборе мы искусственно ограничиваем число возможных вариантов поведения, то в предоставлении всех выборов мы перечисляем все варианты, но и здесь есть тонкость, мы не словесно перечисляем тот выбор, который нужен вам.

На более продвинутом этапе развития стратегических навыков и умений проявляется в расширении диапазона вариативности речевого поведения [Костюк 2002]. Студентам предлагается прослушать отрывок из обсуждения проблемы на совещании и определить, чье мнение звучало убедительнее и почему. В следующем задании уже становится ясно, что одни и те же вводные фразы *Have you ever thought...?, Why don't you...?, I think you should...* меняют силу и убедительность всего высказывания в зависимости от *интонации* с которой они были произнесены разными людьми. На данном этапе более важной представляется работа над интонационным рядом, сопровождаемая объяснениями по поводу существенных различий в интонировании в русской и английской речи.

Используя в одной фразе сочетание разных стратегий, и обязательно учитывая и включая в свою речь контекст общения, можно добиться небывалых результатов. Речевая тактика может включать в себя как одно, так и несколько высказываний, говорящий может контролировать успех/ неудачу конкретного речевого акта на отдельных этапах диалога и корректировать свои речевые действия. При этом следует иметь в виду, что спецификой речевых стратегий и тактик является *комплексность использования языковых средств* для достижения коммуникативной цели. Рассмотренные аспекты прагматической загруженности коммуникации представляют лишь часть того многообразия лингвистических и паралингвистических средств, которые необходимо учитывать при изучении и обучении иноязычному общению.

### Библиографический список

1. Бландел Р. Эффективные бизнес-коммуникации: принципы и практика в эпоху информации. – СПб.: Издательство “Питер”, 2000. – 384 с.
2. Вайсбурд М. Л. Использование учебно-речевых ситуаций при обучении устной речи на иностранном языке: Учебное пособие для проведения спецкурса по обучению иноязычному общению в системе повышения квалификации учителей. – Обнинск: Титул, 2001. – 128с.
3. Гойхман О.Я., Надеина Т.М. Речевая коммуникация: Учебник / Под ред. проф. О.Я. Гойхмана. – М.: Инфра-М, 2003. – 272 с.
4. Двинянинова Г.С., Девяткова С.Н. Невербальный компонент в межкультурном общении (на материале английского языка). – Пермь: Перм. ун-т, 2003. – 184 с.
5. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. – Изд. 2-е. – М.: Едиториал УРСС, 2002. – 284 с.
6. Кабакчи В. В. Практика англоязычной межкультурной коммуникации (In English about Russia and the whole world). – СПб.: Союз, 2001.
7. Костюк С.В. Деловой полилог в прагмалингвистическом освещении (на материале английского языка)”: Автореф. дис. ... канд. филол. наук. – М., 2002. – 16 с.
8. Назарова Т. Б., Юршева Л. А. Английский язык делового общения: Диалектика понятийной и языковой картин мира. – М.: МАКС Пресс, 2001. – 50 с.

**Н.К. Данилова**

## СПОСОБЫ ВЕРБАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ В НАРРАТИВНОЙ ИНТЕРАКЦИИ

*Самарский государственный университет*

Дискурсивный анализ, являясь одним из современных направлений исследований речемыслительной деятельности индивидуумов, ориентирован на исследование вербального поведения индивидуумов в различных коммуникативных условиях. Наиболее сложной формой общения, находящейся в фокусе дискурсивных исследований, является литературная (нарративная) коммуникация, демонстрирующая развитую вариативность вербального поведения.

Дискурсивный подход открывает возможности рассматривать коммуникативную деятельность как выбор возможных стратегических решений, предпринимаемых говорящими субъектами для решения коммуникативных задач. Строение дискурсивного поля, согласно М.Фуко, открывает историю объектов, заполняющих его, его ландшафт формируется отношениями между дискурсами, а вершины об-