

Научная статья

УДК 316.775 © Е. В. Цупикова

DOI: 10.24412/2225-8264-2024-4-887

Ключевые слова: коммуникативное поведение; интерпретация сообщений; невербальная коммуникация; коммуникативный этикет; речевая ситуация; стереотипизация

Keywords: communicative behavior; interpretation of messages; non-verbal communication; communicative etiquette; speech situation; stereotyping

ФОРМИРОВАНИЕ УМЕНИЙ СТУДЕНТОВ АНАЛИЗИРОВАТЬ КОММУНИКАТИВНОЕ ПОВЕДЕНИЕ СОБЕСЕДНИКА С ЦЕЛЬЮ ДОСТИЖЕНИЯ АДЕКВАТНОСТИ ПОНИМАНИЯ ЕГО СООБЩЕНИЙ

Цупикова Е. В.¹

Аннотация. Статья посвящена описанию сущности и структуры коммуникативного поведения индивида и обоснованию влияния характера этого поведения на степень адекватности интерпретации сообщений. Описано влияние факторов речевой ситуации на трансформацию смысла высказывания. Сделан вывод о том, что адекватное понимание требует мысленной трансформации высказываний (установления эквивалентности с рядом других высказываний о событии/факте) с учетом всех факторов речевой ситуации, включая и цели собеседника. Выявлены побочные эффекты восприятия, приводящие к неадекватности интерпретации коммуникативного поведения собеседника. Показано, как мера и степень атрибуции зависят от развитости умений самоконтроля и рефлексии, а также от понимания механизма возникновения побочных эффектов восприятия, таких, как, например, «эффект ореола» и «эффект новизны». Предложен план анализа коммуникативного поведения субъекта, учитывающий возможные сбои в работе когнитивных механизмов. Представлены направления учебной работы и типы заданий по формированию у студентов умений установления взаимосвязи коммуникативного поведения личности и степени адекватности интерпретации сообщений. Результаты исследования могут быть использованы при разработке планов занятий, организации самостоятельной и научно-исследовательской работы студентов, написании сценариев мероприятий воспитательной направленности.

¹Цупикова Елена Викторовна — доктор педагогических наук, доцент, профессор кафедры иностранных языков, Сибирский государственный автомобильно-дорожный университет (Россия, г. Омск, пр. Мира, 5)
E-mail: chisel43@yandex.ru
ORCID: 0000-0001-5757-8469

FORMATION OF STUDENTS' SKILLS FOR ESTABLISHING THE RELATIONSHIP BETWEEN THE COMMUNICATIVE BEHAVIOR OF A PERSON AND THE DEGREE OF THE MESSAGES INTERPRETATION ADEQUACY

Helena V. Tsouplikova

Doctor of Pedagogical Sciences, Professor, Siberian State Automobile and Highway University

Abstract. The article describes the essence and structure of an individual's communicative behavior and substantiates the influence of the nature of this behavior on the degree of the messages interpretation adequacy. The influence of the speech situation factors on the transformation of the utterance meaning is described. It is concluded that adequate understanding requires a mental transformation of statements (establishing equivalence with a number of other statements about an event/fact), taking into account all factors of the speech situation, including the goals of the interlocutor. The side effects of perception leading to inadequate interpretation of the interlocutor's communicative behavior are revealed. It is shown how the measure and degree of attribution depend on the development of self-control and reflection skills, as well as on understanding the mechanism of occurrence of perception side effects, such as, for example, the "halo effect" and the "novelty effect". A plan for analyzing the subject's communicative behavior is proposed, taking into account possible failures in the work of cognitive mechanisms. The directions of educational work and types of tasks for the formation of students' skills to establish the relationship between the communicative behavior of a person and the degree of the imessages interpretation adequacy are presented. The results of the study can be used in the development of lesson plans, the organization of independent and research work of students, writing scenarios for educational activities.

Поступила в редакцию:
1.11.2024

ВВЕДЕНИЕ

Цель статьи — на основе анализа научной литературы по вопросам достижения адекватности понимания и организации коммуникативного поведения индивида описать сущность, представить структуру коммуникативного поведения и обосновать влияние его характера на степень адекватности коммуниканта; предложить направления учебной работы и типы заданий по формированию у студентов умений установления взаимосвязи коммуникативного поведения личности и степени адекватности интерпретации сообщений.

Научная новизна исследования заключается в обосновании соответствий между характеристиками коммуникативного поведения индивида и степенью адекватности его оценок относительно смысла сообщений, а также в разработке комплекса заданий по формированию умений адекватной интерпретации сообщений с учетом характеристик коммуникативного поведения собеседника.

Результаты и выводы исследования могут быть использованы при разработке планов занятий, организации самостоятельной и научно-исследовательской работы студентов, написании сценариев мероприятий воспитательной направленности и др.

Коммуникативное поведение (вербальное и сопровождающее его невербальное) — это нормативное или ненормативное поведение личности в процессе общения, продиктованное нормами и традициями общения данного общества [1, с. 42]. Индивидуальные нормы, основываясь на общих правилах поведения, несут в себе особые черты языковой личности, проявляющиеся в способах коммуникативных действий и построении стратегий. Ядром коммуникативного поведения выступают ценности, принципы личности как носителя культуры и индивидуальности, реализованные в нормах и правилах. К нормативному коммуникативному поведению исследователи причисляют ритуалы, которые можно расценивать как механизмы коллективной памяти, материальные носители культуры, — системы действий, совершаемых по строгому алгоритму и в определенных ситуациях [2, с. 40]. И речевой, и

коммуникативный этикет служат организации конструктивного взаимодействия партнеров по общению, опираясь на психологию говорящей личности [3; 4]. Коммуникативное поведение выступает показателем отношений и оценок языковой личности к окружающему в целом и факторам конкретной речевой ситуации.

Конкретные факторы речевой ситуации, а также вербальные и невербальные сигналы собеседника могут менять смысл высказывания практически на противоположный. На основе работы Аллана Пиза и Алана Гарнера [5] представим некоторые примеры к сказанному (таблица 1).

В таблице показано, что адекватное понимание требует трансформации высказываний с учетом всех факторов речевой ситуации, включая и цели собеседника: выделяет трансформационную основу понимания: «Понимание текста — это процесс перевода смысла этого текста в любую другую форму его закрепления: понятно то, что может быть иначе выражено» [6, с. 141-142].

Заметим, что вопросы адекватного понимания сообщений как никогда актуальны и интересуют исследователей в разных областях коммуникативного взаимодействия и с различных ракурсов рассмотрения — проблемы коммуникативных искажений в журналистике и их влияние на общественное восприятие информации [7], особенности коммуникативного поведения индивида в зависимости от его пола, возраста, культуры [8; 9].

Выявленные учеными причины неадекватности коммуникативных реакций и предшествующих им интерпретаций можно дополнить проявлениями побочных эффектов восприятия, неправильной предварительной установки (роль первого впечатления), дефицита информации, ведущего к приписыванию каких-либо черт собеседнику или причин его поведения на основе имеющихся моделей, не подходящих в данных условиях, или на основе анализа собственных мотивов в сходных ситуациях (механизм идентификации).

В зависимости от включенности индивида в речевую ситуацию (участник — наблюдатель) Г. Келли [10]

Таблица 1

Влияние факторов речевой ситуации на трансформацию смысла высказывания

Языковое выражение	Факторы РС + вербальные/ невербальные сигналы	Смысл высказывания
"Я должен получить эту работу".	Интонация	Я должен получить эту работу, а не вы.
"Я ДОЛЖЕН получить эту работу".	Логическое ударение Ритмический жест	Я должен получить эту работу, а не сделать что-то другое.
"Я должен ПОЛУЧИТЬ эту работу".	Прямой взгляд Чуть повышенная громкость	Я должен получить эту работу, не отклонять предложение или критиковать его.
"Я должен получить ЭТУ работу".		Именно эту, а не какую другую.
"Я должен получить эту РАБОТУ".		Хотя она мне и не нравится.
Между прочим, кстати, пока не забыл, я вот тут подумал: "Спасибо, что одолжили мне машину, — а, между прочим, на бампере всегда была эта вмятина?"	Клише, в том числе вводные слова, банальности, трюизмы Пауза Ускорение темпа речи после вводных слов	Маскировка важности последующих слов: маскировка факта, что вопрос о вмятине на бампере был основным.

выделяет три вида атрибуции: личностная, объектная, обстоятельственная. Наблюдатель чаще использует личностную атрибуцию, а участник предпочитает обстоятельственную [11, с. 35-42]: индивид объясняет свои неудачи обстоятельствами, а чужие промахи — особенностями индивида-исполнителя). Мера и степень атрибуции зависят от развитости умений самоконтроля и рефлексии, а также от понимания механизма возникновения побочных эффектов восприятия, таких, как, например, «эффект ореола» и «эффект новизны», представляющие собой проявления процесса стереотипизации, в том числе социальной [12]. Сюда же можно отнести так называемые «иллюзорные корреляции» [13, с. 118]. Образуюсь на основе ограниченной информации, стереотипы могут как облегчать коммуникацию, так и препятствовать конструктивному общению, в зависимости от ложности/истинности стереотипа. В любом случае точность восприятия остается довольно низкой и не позволяет построить адекватную модель речевой ситуации.

Коммуникативное поведение включает не только стереотипы, но и специфические эмоциональные регуляторы, позволяющие сформировать то или иное отношение к объекту/явлению окружающего мира. Результатом этой аттракции [14] становится оценка в категориях аффектации. Более детальное рассмотрение коммуникативного поведения индивида требует разграничения позиций говорящего и слушающего.

Основная часть

На основе анализа научной литературы мы делаем следующие выводы. Верное истолкование речи и невербального поведения собеседника требует: 1) объективной характеристики собеседника, его качеств, мотивов, целей; 2) анализа самого процесса восприятия и оценки собеседника (для чего необходимо понимание механизмов процесса восприятия и сопровождающих его эффектов). Успешность интерпретации поведения собеседника зависит от предварительных знаний причин его поведения и особенностей собеседника, наличия обобщенных, легко дополняемых и трансформируемых моделей поведения людей в сходных речевых ситуациях.

Предложим обобщенный план построения стратегии коммуникативного поведения для говорящего и слушающего:

— говорящий (инициатор общения): осознание мотива и постановка цели; выбор технологии коммуникации (убеждение, внушение и др.); выбор языковых средств и стиля в соответствии с речевой ситуацией и избранной технологией; оформление коммуникации невербальными сигналами; отслеживание реакций собеседника и корректировка коммуникативного поведения; фиксация результата;

— слушающий (интерпретатор сообщений): восприятие невербальных сигналов, интерпретация эмоционального состояния говорящего по невербальным сигналам, интерпретация смысла сообщения, соотнесение смысла сообщения с невербальными сигналами говорящего, определение мотива и цели общения, вывод о содержании собственной дальней-

шей деятельности в зависимости от сделанных выводов.

План анализа коммуникативного поведения субъекта должен включать:

1. Первоначальный анализ факторов речевой ситуации, рассмотрение возможных мотивов и целей собеседника.

2. Построение гипотезы относительно развития событий (посредством применения имеющейся в опыте подходящей модели коммуникации с ее модификацией под конкретные условия).

3. Прием информации и определение ее смыслового инварианта.

4. Сопоставление вариантов толкования полученной информации и анализ выбора собеседника представленного им варианта.

5. Анализ вербального и невербального поведения собеседника с позиций соответствия нормам, смыслу, целям общения и истинности информации (см. в том числе вербальные и невербальные признаки лжи в общении) [15].

6. Корректировка гипотезы на основе выводов по результатам анализа (п. 5).

7. Рефлексивный анализ речемыслительной деятельности собеседника (например, операция планирования производится с целью выделения проблемы и иерархии подпроблем [16].

8. В качестве вывода укажем, что адекватный анализ коммуникативного поведения собеседника включает сведения о причинах и целях используемых им вербальных и невербальных средств общения.

Для того чтобы увидеть, насколько хорошо учащиеся умеют анализировать коммуникативное поведение партнера по общению и учитывать разнообразные факторы речевой ситуации, нами был проведен эксперимент, где студентам было предложено несколько вариантов речевых ситуаций. В данном случае студенты интерпретировали вербальные средства и невербальные сигналы для определения истинного смысла высказывания, выступая с позиции слушающего. В эксперименте участвовали 84 студента СибАДИ экономических и механических специальностей. Помимо анализа коммуникативного поведения в каждом конкретном случае для построения эффективной коммуникативной стратегии, студенты также отвечали на вопрос, какие умения и навыки развиваются при выполнении самих заданий, определяли, насколько они эффективны. Ниже приведем пример задания и ответы учащихся. При выполнении заданий использовались приемы мозгового штурма и схематизации материала (построение опорной схемы, отображающей модель ситуации). Ответы обучающихся организовывались в форме дискуссии, к которой студенты готовились, работая в микрогруппах по 3-4 человека.

Речевая ситуация 1. Агент по продаже недвижимости говорит вам: «Это идеальный дом для человека, который любит работать своими руками». Что можно сказать о скрытом смысле сообщения?

Студенты ответили, что слова агента могут иметь двойное значение. Возможно, он говорит искренне и не пытается манипулировать собеседником. Были

предложены следующие варианты ответов: «При доме есть мастерские для тех, кто любит работать своими руками»; «Возможно, есть огород»; «Это частный дом, хорошее состояние которого требуется постоянно поддерживать, за ним надо следить, выполнять те или иные работы». Однако большинство учащихся ответили, что агент по продаже явно что-то недоговаривает, пытаясь склонить покупателя к приобретению того, что имеет недостатки. «Дом требует доработки, возможно, только построен (одни стены) или же ветхий»; «Ничего не сделано, много недоделок».

При анализе эффективности задания студенты отметили, что выполнение задания дает развитие аналитических способностей, выявления широкого контекста речевой ситуации, мыслительных операций прогнозирования и построения вариантов прогнозов, развитие умения определять качества информации. Развиваются когнитивные механизмы мышления и внимания. Человек с неразвитыми когнитивными механизмами в данной ситуации может неверно понять ситуацию, сделать неудачную покупку. Для специалиста это задание полезно тем, что развивает внимание, мышление, умение анализировать.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, характер коммуникативного поведения коммуниканта напрямую определяет успешность интерпретации его сообщений. Выявленные критерии анализа коммуникативного поведения позволяют обучить студентов адекватно оценивать как содержание полученной информации, мотивы инициатора общения, его искренность, конструктивность/деструктивность используемых им приемов, так и возможные варианты реагирования в разных ситуациях коммуникативного взаимодействия. Выводы и рекомендации, представленные в статье, могут быть использованы при проведении психолингвистических исследований, организации научно-исследовательской работы студентов, в методической работе преподавателя по отбору и организации содержания таких дисциплин, как «Русский язык делового общения», «Технологии деловых коммуникаций». Дальнейшее исследование темы может быть продолжено в направлениях построения, трансформации и модификации моделей поведения в разных сферах общения с целью развития таких качеств мышления студентов, как гибкость, вариативность и гипертекстовость.

Список источников

1. Прохоров Ю. Е., Стернин И. А. Русские: коммуникативное поведение. М.: Флинта: Наука, 2011. 326 с.
2. Маслова В. А. Лингвокультурология. М.: Издательский центр «Академия», 2001. 208 с.
3. Leech G. N. Principles of Pragmatics. London; New York: Rutledge, 2016. 264 p.
4. Grice P. Logic and Conversation // Syntax and Semantics 3: Speech acts ; ed. P. Cole, 1975, pp. 41–58.
5. Пиз А., Гарнер А. Язык разговора. URL: <https://eragozina.nethouse.ru/static/doc/0000/0000/0018/18861.vj2z8efh4q.PDF> (дата обращения 20.02.2024).
6. Леонтьев А. А. Основы психолингвистики. М. : Смысл, 1997. 287 с.
7. Дмитриева А. А., МIRONENKO Н. В. Лингвистические особенности и коммуникативные искажения в современной медиа журналистике // Наука молодых: вызовы и перспективы : материалы XI Всероссийской с международным участием научно-практической конференции (Великий Новгород, 17 апреля 2024 г.). Великий Новгород: Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, 2024. С. 17-21.
8. Альмяшева Н. С. Гендерные различия в коммуникативных процессах // Российская наука: актуальные исследования и разработки: материалы XIV Всероссийской научно-практической конференции (Самара, 22 сентября 2022 г.). В 2-х частях. Ч. 1. Самара: Самарский государственный экономический университет, 2022. С. 124-127. DOI 10.46554/Russian.science-2022/09-1-124/127.
9. Карташкова Ф. И. Коммуникативное поведение человека: ракурсы изучения в Ивановской научной школе // Мир лингвистики и коммуникации: электронный научный журнал. 2023. № 73. С. 110–126.
10. Келли Дж. А. Психология личности. Теория личных конструктов / Пер. с англ. и науч. ред. А. А. Алексеева. СПб : Речь, 2000. 248 с.
11. Андреева Г. М. Место межличностного восприятия в системе перцептивных процессов и особенности его содержания // Межличностное восприятие в группе. М.: Изд-во Московского университета, 1981. С. 26-36.
12. Гилязова Д. Р. Исследование роли коммуникации в порождении и укоренении стереотипов // Языковые единицы в свете современных научных парадигм: материалы VIII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, посвященной 15-летию кафедры лингводидактики и переводоведения ИГСН. (Уфа, 16 мая 2024 г.). Уфа: Уфимский университет науки и технологий, 2024. С. 147–151.
13. Бодалев А. А. Восприятие и понимание человека человеком. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1982. 200 с.
14. Гозман Л. Я. Психология эмоциональных отношений. М.: МГУ, 1987. 175 с.
15. Как распознать лжеца. Вербальные признаки лжи URL: <https://psy-ask.ru/kak-raspoznat-lzhetsa.html> (дата обращения: 14.07.2024).
16. Цупкиова Е. В. Развитие навыков распознавания и нейтрализации манипулятивных воздействий : логический и психосемантический аспекты восприятия текстовых сообщений: учебное пособие. Омск: СибАДИ, 2012. 304 с.

References

1. Prohorov Yu. E., Sternin I. A. Russians : communicative behavior. Moscow: Flinta : Nauka, 2011. 326 p.
2. Maslova V. A. Linguoculturology. Moscow: Akademiya, 2001. 208 p.
3. Leech G. N. Principles of Pragmatics. London; New York: Rutledge, 2016. 264 p.
4. Grice P. Logic and Conversation. Syntax and Semantics. Vol. 3: Speech acts ; ed. by P. Cole and J. L. Morgan. 1975: 41-58.
5. Pease A., Garner A. Talk Language. URL: <https://eragozina.nethouse.ru/static/doc/0000/0000/0018/18861.vj2z8efh4q.PDF>
6. Leontyev A. A. Fundamentals of psycholinguistics. Moscow: Smysl, 1997. 287 p.
7. Dmitrieva A. A., Mironenko N. V. Linguistic features and communicative distortions in modern media journalism. The science of the young: challenges and prospects. Velikiy Novgorod, 2024: 17-21.
8. Almyasheva N. S Gender differences in communication processes. Russian Science: actual research and development. Part 1. Samara; 2022: 124-127. DOI 10.46554/Russian.science-2022/09-1-124/127.
9. Kartashkova F. I. Human communicative behavior: perspectives of study at the Ivanovo Scientific School. *Mir lingvistiki i kommunikacii = The world of linguistics and communication*. 2023; (73): 110-126. (In Russ.).
10. Kelly G. A. Personality psychology. The theory of personal constructs. St. Petersburg: Rech, 2000. 248 p.
11. Andreeva G. M. The place of interpersonal perception in the system of perceptual processes and the features of its content. Interpersonal perception in a group. Moscow, 1981. P. 26-36.
12. Gilyazova D. R. The study of the role of communication in the generation and entrenchment of stereotypes. Linguistic units in the light of modern scientific paradigms. Ufa, 2024: 147-151.
13. Bodalev A. A. Perception and understanding of a person by a person. Moscow; 1982. 200 p.
14. Gozman L. Ya. The psychology of emotional relationships. Moscow: MGU; 1987. 175 p..
15. How to recognize a liar. Verbal signs of lying. URL: <https://psy-ask.ru/kak-raspoznat-lzhetsa.html>
16. Tsoupikova E. V. Development of skills of manipulative influences recognition and neutralization: logical and psychosemantic aspects of perception of text messages. Omsk; 2012. 304 p.