

ПСИХОЛИНГВИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ СПОСОБНОСТИ ОБУЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫМ ЯЗЫКАМ

В.В. Доброва¹

Самарский государственный технический университет
443100, Самара, ул. Молодогвардейская, 244
E-mail: victoria_dob@mail.ru

Изучение речевого общения человека на иностранном языке с использованием комплекса методов различных наук является актуальной задачей современного научного познания. Исследование способности к изучению иностранных языков проводится с использованием методов психолингвистики на основе сокращенных форм общения, с учетом личностных особенностей общающихся, а также языковой культуры, семантики и элементов речи говорящих. Проведенное исследование позволило утверждать, что существует зависимость между личностными характеристиками, коммуникативными способностями участников диалога, мотивацией общения и появлением в структуре диалога на иностранном языке различных типов сокращенных высказываний.

Ключевые слова: личностные особенности, речевое общение, сокращенные формы общения, иностранный язык.

Преподаватели иностранных языков сегодня сталкиваются не только с трудностями в выборе материалов, методов и средств обучения, но и с трудностями более высокого порядка, связанными с выбором подхода к обучению. На протяжении многих столетий педагоги и методисты искали оптимальные и эффективные подходы к обучению иностранным языкам, но до сих пор не пришли к единому мнению в отношении универсального подхода. Сегодня тенденция к переориентации науки на изучение природы психической интеллектуальной деятельности человека и, следовательно, усиление роли «человеческого компонента» приводит исследователей к осознанию важности задач всестороннего изучения человека общающегося и говорящего. А значит, «языковая личность» становится интегральным объектом целого ряда наук. В частности, использование методов психологии и лингвистики позволяет по-новому взглянуть на общающуюся личность, ее речевое поведение в процессе общения, раздвинуть рамки только лингвистического или только психологического подхода к обучению иностранным языкам. 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.

Актуальность подобных психолингвистических исследований языкового поведения личности определяется несколькими факторами: во-первых, возрастанием роли личности в современном обществе, а значит, повышением внимания к ее свойствам, проявляющимся в различных видах деятельности и определяющим их успешность (в частности, и в деятельности на иностранном языке); во-вторых, осознанием значимости общения, которое является базовой предпосылкой развития психологических процессов, состояний и свойств субъекта, особым и необходимым способом жизнедеятельности отдельного человека и общества в целом; в-третьих, пока еще недостаточным исследованием взаимосвязей структуры, элементов и особенностей речи как средства общения, в частности речевых высказываний, с личностными особенностями говорящего.

Очевидно, что речевое общение на любом языке является сугубо индивидуальным речевым проявлением личности и связано с различными ее характеристиками, поэтому весьма актуальным является изучение личности, выраженной в языке и через язык, т.е. языковой личности в совокупности ее лингвистических и психологических характеристик. Тем более что интерес к изучению языковой личности возрастает и в психологии, и в лингвистике.

Изучение особенностей речевого общения довольно давно уже является предметом специальных исследований психологов (Г.М. Андреева, А.А. Бодалев, А.А. Леонтьев). В речевом общении проявляются все психологические закономерности общения в наиболее характерном и доступном исследователю виде, чем вызван большой интерес к его исследованию. Эмпирические

¹ Доброва Виктория Вадимовна (к.п.н.), доцент, зав. кафедрой иностранных языков.

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

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

Изучая диалогический дискурс на иностранном языке, можно увидеть большое число подобных сокращенных по форме реплик, которые можно обозначить как реактивные монорематические высказывания. Они, по сути, являются сокращенными по форме краткими речевыми реакциями участников диалога, в отличие от тематических высказываний классического типа. Однако с точки зрения семантической наполняемости такие высказывания отнюдь не являются ущербными. Более того, если принять во внимание тот факт, что речевая деятельность непосредственно связана с индивидуальными и личностными особенностями субъекта, участвующего в процессе межличностного общения, монорема может рассматриваться как специальная реактивная (реагирующая) форма речевого поведения в системе 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 обуславливают 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, чем обусловлен интерес к анализу не только реактивных, но и вопросительных, стимулирующих предложений в функционально-семантическом аспекте.

Взаимопонимание между людьми достигается благодаря тому, что говорящему и слушающему удается 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 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.

Поскольку речевое поведение является сугубо индивидуальным речевым проявлением личности, 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 [2, с. 190], детерминируют его содержание и развитие. По мнению С.А. Агаповой, личностные характеристики участников речевого (диалогического) общения представляют собой "переплетение индивидуальных, социальных, национально-культурных и общечеловеческих особенностей" [1, с. 192].

Существуя 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. 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 выделить и индивидуальные личностные особенности говорящего. Так, согласно типологии К.Г. Юнга, экстраверты и интроверты по-разному ведут себя в ситуации общения. Вообще К.Г. Юнг 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 речевых 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).

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. Юнга о психологических типах. В группах русскоязычных говорящих дополнительно были использованы психодиагностические методики, решающие задачу выявления личностных характеристик субъекта речевых высказываний 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).

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 неодинаково. Так, у представителей групп В и I, находящихся на противоположных ступенях овладения языком или уровнях языковой культуры, имеются значимые расхождения по наличию прямых и косвенных ответов в акте коммуникации, что говорит о взаимосвязанности языковой культуры и структурно-семантических особенностей сокращенных форм общения (монорем), представленных прямым и косвенным ответом (табл. 1).

Сравнительный анализ данных из выборок представителей трех групп показал, что во всех группах присутствуют выделенные типы темперамента, однако их распределение в группах неодинаково. Однако, несмотря на наблюдаемую специфичность личностных характеристик групп, наблюдается устойчивая зависимость между параметрами экстраверсии и появлением косвенных ответов, параметром интроверсии и появлением прямых ответов в акте коммуникации, а отсутствие адекватного ответа непосредственно связано с параметром импульсивности.

**Распределение представителей трех групп
по характеру реагирующего компонента диалога**

Группа	Прямые ответы	Косвенные ответы	Отсутствие адекватного ответа
Группа В	44,75	34,65	20,59
Группа А	49,33	28,63	22,04
Группа I	55,53	25,61	18,86

Дополнительные психологические обследования позволили обнаружить, что у представителей указанных групп, имеющих разный уровень языковой культуры (данные русскоязычных групп А и I), наблюдается значительное различие по параметру мотивации достижения успеха. Так, в группе А появление косвенных ответов связано с мотивацией достижения успеха, а страх быть отвергнутым прямо коррелирует с появлением прямых ответов (табл. 2).

Таблица 2

**Данные о взаимосвязи монорематических высказываний
с личностными особенностями представителей группы А**

Методики- опросники	Параметры	Д. Кейрси				Т. Элерс		КОС-2		А. Мехрабиан	
		<i>E</i>	<i>I</i>	<i>P</i>	<i>J</i>	Стремл. к риску	Стремл. к самозащите	Коммуник. склонности	Организатор. склонности	Стремл. к принятию	Страх быть отвергнутым
Т. Элерс	Стремление к риску	0,123	-0,123	-0,422*	0,422*						
	Стремление к самозащите	0,501*	-0,501*	0,421*	-0,421*						
КОС-2	Коммуникативные склонности	0,654*	-0,654*	-0,223	0,223	0,267	0,221				
	Организаторские склонности	0,212	-0,212	-0,465*	0,465*	0,544*	0,120				
А. Мехрабиан	Стремление к принятию окружающими	0,567*	-0,567*	-0,193	0,193	-0,039	0,242	0,539*	0,285		
	Страх быть отвергнутым	-0,558*	0,558*	-0,125	0,125	0,201	-0,375	-0,478*	-0,104		
Реагирующий компонент	Прямой ответ	-0,442*	0,442*	-0,259	0,259	0,078	-0,285	-0,037	-0,116	-0,111	00,409*
	Косвенный ответ	0,542*	-0,542*	-0,180	0,180	0,336	0,194	0,325	0,292	00,097	-0,265
	Отсутствие адекватного ответа	-0,037	0,037	0,515*	-0,515*	-0,458*	0,144	-0,304	-0,172	00,033	-0,219

* значимые значения ($p < 0, 4$)

В группе I 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 (табл. 3).

Таблица 3

**Данные о взаимосвязи монорематических высказываний
с личностными особенностями представителей группы I**

Параметры	Д. Кейрси	Т. Элерс	КОС-2	А. Мехрабиан
-----------	-----------	----------	-------	--------------

Методики-опросники		E	I	P	J	Стремление к риску	Стремление к самозащите	Коммуник. склонности	Организат. склонности	Стремление к принятию	Страх быть отвергнутым
Т. Элерс	Стремление к риску	0,225	-0,225	-0,523*	0,523*						
	Стремление к самозащите	0,411*	-0,411*	0,180	-0,180						
КОС-2	Коммуникативные склонности	0,577*	-0,577*	-0,046	0,046	0,092	0,531*				
	Организаторские склонности	0,505*	-0,505*	-0,177	0,177	0,207	0,339				
А. Мехрабиан	Стремление к принятию	0,541*	-0,541*	-0,012	0,012	0,150	0,187	0,511*	0,334		
	Страх быть отвергнутым	-0,551*	0,551*	0,171	-0,171	-0,126	-0,329	-0,499*	-0,361		
Реагирующий компонент	Прямой ответ	-0,462*	0,462*	-0,001	0,001	0,027	-0,135	-0,272	-0,484*	-0,352	0,268
	Косвенный ответ	0,713*	-0,713*	-0,375	0,375	0,202	0,186	0,366	0,446*	0,343	-0,332
	Отсутствие адекватного ответа	-0,167	0,167	0,448*	-0,448*	-0,292	-0,001	-0,020	0,193	0,121	-0,001

* значимые значения ($p < 0,4$)

Что касается стремления к самозащите и мотивации избегания неудач, то представители обеих групп имеют средние показатели (табл. 4). Стремление к самозащите в обеих группах имеет отрицательную корреляцию со страхом быть отвергнутым.

Таблица 4

Распределение представителей трех групп по уровню мотивации достижения цели и избегания неудач (%)

Группа	Стремление к риску			Стремление к самозащите		
	Высокое	Среднее	Низкое	Сильное	Среднее	Слабое
Группа А	64,52	35,48	0	9,68	67,74	22,57
Группа I	21,82	74,55	3,64	16,36	72,73	10,91

Говоря о коммуникативных и организаторских склонностях, необходимо отметить, что представители группы А имеют значительно более высокий уровень коммуникативных и организаторских склонностей по сравнению с представителями группы I, у которых в основном средний уровень по данным параметрам. По коммуникативным склонностям данные группы имеют значимые расхождения. Полученные данные подтвердили наше предположение о том, что уровень языковой культуры представителей исследуемых групп определяется уровнем коммуникативных склонностей. Данные корреляционного анализа всех групп позволяют говорить о том, что коммуникативные склонности имеют положительную корреляцию со стремлением к принятию окружающими, а также отрицательную корреляцию со страхом быть отвергнутым (табл. 2, 3).

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 другими людьми. Причем по этому показателю значимых расхождений между данными группами не выявлено. Что касается данных корреляционного анализа, то он показал, что в группе А страх быть отвергнутым положительно коррелирует с появлением прямых ответов, а в группе I стремление к принятию

окружающими имеет положительную корреляцию с появлением косвенных ответов и отрицательную – с появлением прямых ответов (см. табл. 2, 3).

В целом полученные по всем экспериментальным группам данные позволяют утверждать, что, хотя три выделенные нами группы различаются по типам 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 значительно отличаются друг от друга по распределению семантико-синтаксических типов мономатических высказываний и в зависимости от степени выраженности и состава личностных характеристик. Результаты корреляционного анализа также позволили выявить значимые взаимосвязи между уровнем языковой культуры и типами мономатических высказываний участников диалога.

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 (мономатических) высказываний – с другой.

Судя по результатам психолингвистического эксперимента, можно уверенно говорить, что особенности речевого общения (в частности, тип и частота использования мономатических сокращенных реплик в ходе диалога) определяются 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 мономатические высказывания, зависят как от уровня языковой культуры, так и от личностных особенностей субъектов диалогического общения.

Предложенный психолингвистический подход открывает направление дальнейшего исследования речевого общения человека на иностранном языке. На основании вышеперечисленных факторов можно говорить о том, что направлениями для дальнейшей работы могут стать: исследования зависимости речевого поведения от гендерной принадлежности, возраста, профессиональной принадлежности и т.д. Особенно перспективным представляется изучение с точки зрения представленного понятийного аппарата других составляющих речевого общения на иностранном языке, например косвенных речевых актов, переспросов, приветствий и восклицаний.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Агапова С.А. Основы межличностной и межкультурной коммуникации. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2004. – 288 с.
2. Леонтьев А.А. Основы психолингвистики. – М.: Смысл, 2003. – 288 с.

Поступила в редакцию 1/X/2011;
в окончательном варианте – 1/X/2011.

UDC 81.23

PSYCHOLINGUISTIC APPROACH TO RESEARCH ON ABILITY TO STUDY FOREIGN LANGUAGES

V.V. Dobrova

Samara State Technical University
244 Molodogvardeiskaya str., Samara, 443100
E-mail: victoria_dob@mail.ru

The study of verbal behavior in a foreign language with the complex of methods of different sciences is the up-to-date task of scientific knowledge. The study of the ability to learn foreign languages is conducted with the help of psycholinguistic methods on the basis of contracted forms of communication, considering individual characteristics of speakers as well as level of their language culture, semantics and elements of their speech. The carried empirical study allows to say that there is the dependence of individual characteristics, motivation

of communication, communicative skills of participants of communication and presence of various semantic and syntactic types of contracted forms in the dialogue.

Key words: *individual characteristics of person, speech analyses, contracted form of communication, foreign language.*

Original article submitted 1/X/2011;

revision submitted - 1/X/2011.

Dobrova V. Victoria, Head of Department of Foreign Languages, candidate of psychology, State Educational Establishment of High Professional Education.