

## СЕМАНТИЧЕСКИЕ И ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СОКРАЩЕННЫХ ФОРМ ОБЩЕНИЯ В РЕЧИ

**В.В. Доброва<sup>1</sup>**

Самарский государственный технический университет  
443100, г. Самара, ул. Молодогвардейская, 244  
E-mail: victoria\_dob@mail.ru

*В статье анализируются сокращенные формы речевого общения, а именно монорематические высказывания, с точки зрения их семантической наполняемости, психологических характеристик и функционирования в речи. В данном типе высказываний проявляются все характерные для полноструктурных реплик диалога особенности, как в структурно-семантическом, так и в психологическом смысле. Проведенный кросскультурный психолингвистический эксперимент показал, что использование монорем как реативных сокращенных реплик в ходе диалога определяется уровнем языковой и национальной культуры, а также личностными характеристиками говорящих.*

**Ключевые слова:** речевое общение, монорематические высказывания, коммуникация.

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 во всем многообразии его деятельности. 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 межкультурного общения, раздвинуть рамки только лингвистического или только психологического подходов 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.

В психологической науке сегодня важное место занимает общая методологическая установка на рассмотрение реальности человека как многомерной, одновременно включенной в несколько систем отношений. В качестве одного из наиболее существенных проявлений личности человека признается его сознательная активность, реализующая множество действенных отношений человека с реальным миром вещей, людей, средовых условий, социальных явлений, т.е. являющаяся основным модусом его субъективного бытия. Такая активность проявляется и в поведении, и в общении, реализуясь в речевом поведении говорящих. Однако при том, что для большинства психологов взаимосвязь личностных (психологических) характеристик человека и его речевого поведения в общении очевидна, последовательного и системного исследования взаимосвязи особенностей речевого поведения с особенностями личности общающихся в психологии еще не проводилось. Так, изучение структуры и элементов речи говорящих, а не только семантики речевых высказываний, практически не встречается в современных психологических исследованиях. Более того, монорематические компоненты речи – тематические реплики, широко

---

<sup>1</sup> Доброва Виктория Вадимовна, кандидат психологических наук, доцент, заведующая кафедрой иностранных языков.

употребляемые в процессе речевого общения и определяемые как сокращенные по форме краткие речевые реакции участников диалога, – традиционно относились к области лингвистики и, соответственно, в психологии не изучались.

Однако методы и понятия современной лингвистики недостаточны при трактовке феноменологии речевого поведения, поскольку в лингвистических исследованиях используется аппарат, разработанный для анализа формального аспекта языка, и функциональная структура высказывания рассматривается как простая актуализация языковой системы. При этом вопрос о том, зависят ли (и как зависят) особенности речевого высказывания от личностных особенностей говорящего, вообще не ставится.

Действительно, большинство авторов выделяют в речевом общении содержательный и эмоциональный компоненты (Бодалев А.А., Деркач А.А., Лабунская В.А.), однако отмеченные выше сокращенные формы общения, которые, по нашему представлению, как раз и выполняют в общении эти функции, психологическому анализу не подвергались. Так, монорематические высказывания (которые широко применяются в непосредственном речевом общении и стали важнейшим компонентом художественной литературы) являются носителями не только семантического, но и эмоционального, коннотативного и поведенческого, межличностного аспекта коммуникации и представляют собой интересный объект психологического анализа.

Использование методов психолингвистики, а также интерпретация эмпирического материала в понятийном контексте психолингвистики позволяет:

- рассматривать монорематическое высказывание не как изолированный продукт речеобразования или материал для речевосприятия, а как специфичную форму коммуникативного поведенческого акта, реализующую индивидуальное начало говорящего;

- оценивать речевое поведение общающейся личности как мотивированное и направленное. Это означает, что есть какая-то неречевая задача, для выполнения которой и осуществляется речевая деятельность и которая решается языковыми средствами;

- исследовать речевую деятельность в соответствии с целью, мотивами и направленностью личности, описать ее в виде системы функциональных блоков, которые обеспечивают последовательность этапов достижения цели теми языковыми ситуативно-контекстуальными средствами, которыми общающиеся располагают в данный момент.

При этом в рамках функциональных блоков речевой деятельности нет четкого алгоритма действий, так как любая речевая деятельность эвристична, т.е. каждый раз осуществляется выбор одного из возможных путей реализации высказывания, и этот выбор осуществляется в зависимости от личностных особенностей говорящего.

Таким образом, несмотря на то, что особенности общения, в частности речевого, довольно давно уже являются предметом специальных исследований психологов и лингвистов, изучение реальных диалогов, где и встречаются сокращенные формы речевого общения, с учетом особенностей структуры и элементов речи говорящих, их семантики практически отсутствует в работах современных ученых. Однако именно эти сокращенные 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. А их изучение с использованием методов психолингвистики представляет несомненный интерес для исследователей.

Опыт наблюдения позволяет увидеть в диалогической речи большое число сокращенных по форме реплик, которые можно обозначить как реактивные монорематические высказывания, которые, по сути, являются сокращенными по форме крат-

кими 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, с учетом того факта, что речевая деятельность непосредственно связана с индивидуальными и личностными особенностями субъекта, участвующего в процессе межличностного общения, монолог может рассматриваться как специальная реактивная (реагирующая) форма речевого 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 соотнесен с личностью говорящего, или, другими словами, любой диалог способствует актуализации личностных характеристик его участников, т.е. личность, ее психологические особенности раскрываются в диалоге [1], 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].

Чтобы язык мог служить средством общения, за ним должно стоять единое или сходное понимание реальности. И наоборот: единство понимания реальности и единство и согласованность действий в ней имеют своей предпосылкой возможность адекватного общения [3]. Очевидно, что речевое поведение человека отражает особенности личности как конкретного носителя языка и идеологии группы людей, присущий соответствующему народу образ мира, то или иное видение мира через призму национальной культуры. Существовая в конкретном этносе, личность неизбежно является носителем того или иного типа национальной речевой культуры. Национально-культурная специфика речевого общения складывается из системы факторов, действующих на разных уровнях организации процессов общения и имеющих разную природу. При этом А.А. Леонтьев выделяет несколько групп таких факторов. Во-первых, это факторы, связанные с культурной традицией. Они соотнесены, прежде всего, с разрешенными и запрещенными в данной общности типами общения и со стереотипными, воспроизводимыми актами общения, входящими в фонд национальной культуры данного этноса, с этикетными характеристиками универсальных актов общения. Во всех этих случаях как воспроизводимое целое выступает не отдельное высказывание, а комплекс вербального и невербального поведения, соотнесенный с той или иной определенной ситуацией и нормативный для нее [3]. Особую группу составляют ролевые и социально-символические особенности общения, связанные со специфичной для данной общности системой ролевых и статусных отношений. Далее культурная традиция отражается в номенклатуре и функциях языковых и текстовых стереотипов, используемых в общении и в организации текстов. Во-вторых, факторы, связанные с социальной ситуацией и социальными функциями общения, которые соотнесены с функциональными подязыками и функциональными особенностями, а также с этикетными формами. Следующую группу составляют факторы, связанные с особенностями протекания и опосредования психических процессов и различных видов деятельности. Последнюю группу составляют факторы, определяемые спецификой языка данной общности [3].

Таким образом, национально-культурная специфика речевого общения 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 и национальной 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. Эффективность общения также, в известной степени, является следствием комбинации мотивов коммуникации (реализующихся в мотивации достижения успеха и мотивации аффилиации) и коммуникативных способностей, которые характеризуют личность в процессе общения.

Для изучения особенностей существования и проявления форм речевых высказываний в реальных диалогах с точки зрения их смыслового и коммуникативного назначения нами было проведено специальное кросскультурное эмпирическое исследование, частью которого был описанный далее психолингвистический эксперимент. На первом этапе исследования был проведен структурно-семантический анализ, который показал, что монорематические высказывания являются надязыковой компонентой общения, их появление не зависит от языка и цели общения. На втором этапе эксперимента помимо психологических методик нами был предложен и апробирован опросник, позволяющий выявить специфику и семантику монорематических высказываний в реальной речи. При этом испытуемым предлагалось дать краткие монорематические ответы на 24 вопроса, направленные на идентификацию различных компонентов высказывания: дескриптив (качественная или количественная оценка предмета или лица), объектив (лицо или предмет, на которое направлено действие), локатив (место действия), темпоратив (время действия), каузатив (причина совершения действия, состояния, отношения), ономасиатив (имя, название географического объекта), модификатор (способ совершения действия), агентив (производитель действия), конкретизация ситуации, антиципация (предвосхищение последующей части высказывания), апелляция (отношение собеседника к известному факту), обобщающая картина ситуации. Соответственно все реагирующие компоненты или реплики-реакции нами разделялись на прямой ответ (только необходимые сведения, точное соответствие вопросу), косвенный ответ (информация, по которой можно восстановить запрашиваемые сведения), отсутствие адекватного ответа.

На втором этапе в исследовании приняли участие студенты и преподаватели высших учебных заведений России и Великобритании (300 человек), 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). Были изучены личностные характеристики представителей данных групп и особенности реагирующего компонента диалога (монорематических высказываний). В качестве основной диагностической методики определения психологических портретов мы избрали опросник, разработанный Д. Кейрси на основе концепции К. Юнга о психологических типах и опросника Майерс – Бриггс для выявления различных вариантов поведения человека. Кроме того, в соответствии с поставленными в исследовании задачами в группах русскоязычных говорящих (группы А и I) для выявления личностных характеристик субъекта речевых высказываний были использованы дополнительные методики, 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 склонности (опросник КОС-2).

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. При этом сравнительный анализ данных позволяет говорить, что прямые ответы чаще всего звучат в диалоге, наиболее редко мы получаем неадекватный ответ на вопрос, хотя следует отметить, что соотношение реагирующих компонентов в акте коммуникации у представителей выделенных трех групп неодинаково. Так, у представителей групп, представляющих противоположные ступени владения иностранным 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.

Таблица 1

**Распределение представителей трех групп (%) по характеру реагирующего компонента**

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

Сравнительный анализ данных из выборок представителей трех групп показал, что во всех группах присутствуют выделенные типы темперамента, однако их процентный состав не одинаков. При этом среди представителей всех трех групп наиболее часто встречается SJ-тип, или Эпиметей, а распределение остальных типов варьируется в зависимости от группы.

Таблица 2

**Распределение типов темперамента среди представителей трех групп (%)**

Группа	Тип темперамента				Предпочтения										
	SJ	SP	NT	NF	Е	I	ЕI	J	P	JP	T	F	FT	S	N
Группа В	42,86	4,76	14,29	38,09	71,43	23,80	4,76	71,43	23,81	4,76	47,62	42,86	9,52	47,62	52,38
Группа А	58,06	3,23	6,45	32,26	83,87	9,68	6,45	83,87	16,13	0	41,94	54,84	3,23	61,29	38,71
Группа I	61,82	16,36	7,27	14,55	72,73	16,36	10,91	74,55	21,82	3,64	30,91	60,00	9,09	80,00	20,00

Таким образом, полученные данные позволяют нам говорить о том, что каждая группа имеет свою специфику распределения типов темперамента и, соответственно, отличается от других групп по распределению и составу личностных характеристик ее представителей.

Корреляционный анализ показал, что во всех трех группах, несмотря на специфичность личностных характеристик, 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. При этом в группе В отсутствие адекватного ответа связано и с таким параметром, как интроверсия, что

не отмечено в других группах. В группе А появление косвенных ответов связано с мотивацией достижения успеха, а страх быть отвергнутым прямо коррелирует с появлением прямых ответов. 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.

Помимо названных сходств и различий нами были выявлены и другие взаимосвязи. Так, в группах А и I параметр экстраверсии коррелирует с мотивацией избегания неудач, коммуникативными склонностями, стремлением к принятию окружающими, а в группе I еще и с организаторскими склонностями. Параметр интроверсии, соответственно, с данными параметрами имеет отрицательную корреляцию, а со страхом быть отвергнутым имеет положительную корреляцию. В группе А импульсивность непосредственно связана с мотивацией избегания неудач, а рассудительность – с организаторскими склонностями, и в обеих группах импульсивность и рассудительность связаны с мотивацией достижения успеха.

Представителей групп А и I можно 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 к достижению успеха, в отличие от представителей группы I, имеющих по данному параметру средние показатели. Таким образом, группы, имеющие разную языковую культуру, значительно различаются по параметру мотивации достижения успеха. В группе А мотивация достижения успеха напрямую связана с организаторскими склонностями. 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, а в группе I имеет и положительную корреляцию с коммуникативными и организаторскими склонностями.

Таблица 3

**Распределение 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 отличаются значительно более высоким уровнем коммуникативных и организаторских склонностей, чем представители группы I, имеющие в основном средний уровень по данным параметрам. Это свидетельствует о том, что уровень языковой культуры представителей исследуемых групп определяется уровнем коммуникативных склонностей.

Таблица 4

**Распределение по уровню коммуникативных и организаторских склонностей**

Группа	Коммуникативные склонности				Организаторские склонности			
	Высший	Высокий	Средний	Низкий	Высший	Высокий	Средний	Низкий
Группа А	38,71	51,61	6,45	3,23	19,35	48,39	29,03	3,23
Группа I	25,45	23,64	41,82	9,09	7,27	34,55	45,45	12,73

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

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Агапова С.А. Основы межличностной и межкультурной коммуникации. – Ростов-на-Дону, Феникс, 2004. – 288 с.
2. Бороздина Г.В. Психология делового общения. – М.: ИНФРА-М, 2010.
3. Леонтьев А.А. Основы психолингвистики. – М.: Смысл, 2003. – 288 с.
4. Петрова А.С. Феномен общения с точки зрения этнопсихологии // Советская этнография. – 1987. – № 3. – С. 12-23.

Поступила в редакцию 20.03.2013.  
В окончательном варианте 25.03.2013.

UDC 81.23

#### SEMANTICS AND PSYCHOLOGY OF CONTRACTED FORMS OF VERBAL BEHAVIOR IN SPEECH

*V.V. Dobrova*

Samara State Technical University  
244 Molodogvardeyskaya str., Samara, 443100  
E-mail: victoria\_dob@mail.ru

*In the article the contracted forms of communication such as monorhemes are analysed according to their semantic and psychological properties. The given form of phrases is characterised by all the features typical to full sentences considering its structure, semantics and psychological properties. The carried out empirical cross-cultural study allows to say that the use of monorhemes as the reactive contracted forms of dialogue depends on the level of language and national culture as well as individual characteristics of speakers.*

**Key words:** *verbal communication, monorheme, communication.*

Original article submitted 20.03.2013.  
Revision submitted 25.03.2013.

---

*Victoria V. Dobrova*, candidate of psychology, associate professor, Head of Department of Foreign Languages, Samara State Technical University.