

*Лариса Владимировна ШУМАНОВА —
соискатель Ростовского государственного
педагогического университета,
преподаватель Таганрогского института
управления и экономики*

УДК 81-13

УВЕРЕННОЕ РЕЧЕВОЕ ПОВЕДЕНИЕ ВЕДУЩИХ ТОК-ШОУ В СКРЫТОЙ ПРАГМАЛИНГВИСТИКЕ

АННОТАЦИЯ. В данной статье описывается исследование речевого поведения ведущих ток-шоу в области скрытой прагмалингвистики. В рамках этой научной дисциплины исследователь может диагностировать индивидуальные личностные качества любого говорящего и составить его речевой портрет. Изучение речевого поведения ведущих ток-шоу проводится по стратегии «уверенного / неуверенного речевого поведения говорящего в речевом событии».

This article deals with the pragmalinguistic study of the talk-show moderator's speech behaviour in the concealed pragmalinguistics. In this scientific discipline the researcher have a chance to diagnose each speaker's personal traits and to make his speech portrait. The talk-show moderator's «speech behaviour research is carried out using the strategy «confident / unconfident speech behaviour of speaker in speech event».

На сегодняшний день существуют различные подходы к описанию личности человека, его индивидуальных качеств. Как правило, этими вопросами занимается психологическая наука, а точнее, ее разделы — психология личности и психология индивидуальных различий. Мы предлагаем рассмотреть сравнительно новый способ определения индивидуальных качеств человека, который разрабатывается в рамках одного из разделов лингвистического научного направления, именуемого «скрытая прагмалингвистика». Исследования в этой области проводятся учеными на кафедре немецкого языка ЛИ Ростовского государственного педагогического университета [1]. В задачу скрытой прагмалингвистики входит диагностирование индивидуальных качеств говорящего на основе изучения его речевого поведения.

Целью данной статьи является рассмотрение речевого поведения немецко- и русскоговорящих ведущих ток-шоу в рамках скрытой прагмалингвистики по стратегии «уверенного / неуверенного речевого поведения говорящего в речевом событии» и диагностировать индивидуальные качества ведущих ток-шоу по трем аспектам: профессиональному, лингвокультурному и гендерному. Для начала нам необходимо остановиться на основных ключевых понятиях скрытой прагмалингвистики: речевое поведение, скрытая воздействующая стратегия, малая синтаксическая группа и речевой портрет.

Скрытая прагмалингвистика изучает машинальный неосознаваемый выбор говорящим определенных языковых единиц и их актуализацию в речевом акте. Предметом исследования скрытой прагмалингвистики является речевое поведение говорящего. Под речевым поведением понимается лишенное осознанной мотивировки автоматизированное, стереотипное речевое проявление, выработанное в типичной ситуации общения. Единицей речевого поведения является речевой поступок, совершая который говорящий автоматически выбирает определенную категориальную форму речевого варианта высказывания. Речевые поступки имеют форму и содержание. Форма речевых поступков отражается в

речевых сигналах определенных грамматических значений, выделенных методом перевода проф. Г. Г. Матвеевой. Содержанием речевого поступка являются нюансы смысла. Под нюансами смысла понимаются различные содержания речевых стратегий скрытого воздействия, актуализируемые говорящим неосознанно в составе речевого акта. Разновидность речевого поведения проявляется в скрытых интенциях говорящего, или речевых стратегиях скрытого воздействия. На данный момент выделено шесть стратегий скрытого воздействия: три эмотивно-ориентированные, направленные на отправителя текста, и три коннотативно-ориентированные, направленные на получателя текста [2]. На основании изучения речевого поведения говорящего по каждой стратегии скрытого воздействия и соотнесении полученных результатов с данными в психологии прагмалингвисты составляют индивидуальные речевые портреты говорящих. Под речевым портретом говорящего понимается индивидуальный набор речевых предпочтений, которые он использует в типичных ситуациях речевого общения.

В данной статье мы предлагаем ознакомиться с результатами нашего исследования речевого поведения немецко- и русскоговорящих ведущих ток-шоу по стратегии «уверенного/ неуверенного речевого поведения автора в речевом событии».

Скрытая воздействующая стратегия «уверенного/ неуверенного речевого поведения автора в речевом событии» включает в себя два плана: план категорического высказывания и план некатегорического высказывания автора в речевом событии. Эта стратегия базируется на грамматической категории времени. Актуализация говорящим в речи определенной формы времени предоставляет возможность судить о личностных качествах человека. Одними из первых ученых, обративших на это внимание, были Л. Р. Зиндер и Т. В. Строева [3]. Предпринятая ими попытка соотнести выбор грамматической формы времени с речевым поведением говорящего нашла в дальнейшем свое развитие в скрытой прагмалингвистике, в частности при изучении стратегии «уверенного/ неуверенного речевого поведения автора в речевом событии». Так, формы глаголов прошедшего и будущего времени исследователи рассматривают в качестве маркеров плана некатегорического высказывания, формы глаголов настоящего времени — в качестве маркеров плана категорического высказывания. Помимо форм времени глаголов каждый план-вариант имеет определенный набор речевых маркеров.

Так, маркерами плана *категорического высказывания* являются глаголы в настоящем времени; побудительном наклонении; инфинитивные формы глаголов, инфинитивные конструкции «haben/sein + zu + Infinitiv» в значении «долженствование»; модальные глаголы «müssen» «sollen», выражающие «долженствование»; превосходная степень качества или количества; отсутствие сказуемого в предложении; придаточные предложения времени, места, причины, образа действия; лексические актуализаторы с соответствующими оттенками смысла (уверенности, необходимости); причастия совершенного вида.

Маркеры плана *некатегорического высказывания* — это глаголы прошедшего и будущего времени, сослагательного наклонения; модальные глаголы «können», «dürfen», «mögen» — «возможность», «разрешение»; модальные слова «möglicherweise», «scheinbar», «vielleicht», «vermutlich» — «возможно», «по-видимому», «может быть», «вероятно»; глаголы субъективного восприятия; условные придаточные предложения, причастия несовершенного времени.

Подсчитав общее количество маркеров, актуализированных в речевых поступках каждого ведущего ток-шоу, по каждому плану, высчитав их процентное соотношение и общий средний речевжанровый показатель (далее СРП), мы можем диагностировать индивидуальные качества ведущих.

Проанализируем вычисленные и представленные в табл. 1 показатели по каждому плану. При этом СРП, рассчитанный в процентах, будем считать обя-

зательной речежанровой величиной, или нормой речевого поведения ведущего ток-шоу. Показатели выше или ниже СРП являются относительной, или индивидуальной величиной. Индивидуальные величины в сравнении с обязательной речежанровой величиной имеют диагностирующую силу. Они позволяют сделать вывод об индивидуальных качествах ведущего ток-шоу. Индивидуальные величины, приближенные или равные СРП, не позволяют определить индивидуальные качества ведущего.

Таблица 1

Фрагменты речевого поведения немецко- и русскоговорящих ведущих ток-шоу (по скрытой воздействующей стратегии «уверенного/неуверенного речевого поведения автора в речевом событии»)

№ п/п	Планы Ведущие	План категоричного высказывания		План некатегоричного высказывания		Общее число МСГ
		МСГ	%	МСГ	%	
1.	Бакес Виланд	192	64	108	36	300
2.	Бёттингер Беттина	180	69,2	80	30,8	260
3.	Бордовских Юлия	244	68,2	114	31,8	358
4.	Бэкманн Райнхольд	208	69,3	92	30,7	300
5.	Гайссен Оливер	200	80	50	20	250
6.	Гордон Александр	283	81,8	63	18,2	346
7.	Инт-Виин Вера	187	58,4	133	41,6	320
8.	Ищеева Елена	248	68,9	112	31,1	360
9.	Каллвасс Ангелика	263	73,1	97	26,9	360
10.	Крамолов Антон	201	56,1	157	43,9	358
11.	Кремер Лика	213	72,2	82	27,8	295
12.	Майшбергер Сандра	232	66,3	118	33,7	350
13.	Малахов Андрей	320	72	124	28	444
14.	Меладзе Валерий	214	79,3	56	20,7	270
15.	Нагиев Дмитрий	246	71,9	96	28,1	342
16.	Писанка Руслана	280	69,3	124	30,7	404
17.	Пореченков Михаил	229	69,4	101	30,6	330
18.	Райнеке Бритт	176	58,7	124	41,3	300
19.	Сорокина Светлана	238	70	102	30	340
20.	Флиге Юрген	216	72	84	28	300
21.	Франклин	221	67	109	33	330
22.	Ханга Елена	194	77,6	56	22,4	250
23.	Штёдель	252	78,8	68	21,2	320
24.	Энгельке Анка	224	74,7	76	25,3	300
25.	Яковлева Елена	202	62,9	119	37,1	321
	СРП	5663	69,8	2445	30,2	8108

Если в речевых поступках говорящего мы отмечаем больший или меньший процент актуализации маркеров определенного плана, то это будет свидетельствовать о наличии у них определенных индивидуальных качеств. Так, преобладание маркеров плана уверенного речевого поведения говорит об убежденности говорящего, его оптимизме и самоэффективности, открытости, спонтанности, подлинности, общительности, решительности, уверенности в себе, энергичности, настойчивости, умении четко выражать и обосновывать свои суждения, жизнерадостности, творческой активности, способности к импровизации. Преобладание маркеров некатегоричного высказывания говорит об осторожности, осмотрительности, некатегоричности, подчеркнутой вежливости, неуверенности, нерешительности, сомнениях в истинности чего-либо, пассивности, сдержанности в выражении чувств, боязливости, повышенной тревожности, заниженной самооценке, склонности к самоупрекам и чувствительности, к критике говорящего в свой адрес [4].

СРП плана *категорического высказывания* у ведущих составил 69,8%, что в 2 раза больше СРП *некатегорического высказывания*. Это означает, что для ведущих ток-шоу характерно уверенное речевое поведение.

На наш взгляд, актуализацию планов категоричного/ некатегоричного высказывания можно соотнести с таким фактором личности как «трекция - пармия» или «робость - смелость». Этот фактор был выведен Р. Кеттеллом и дополнен В. М. Мельниковым и Л. Т. Ямпольским. Высокие показатели отклонения от нормы по плану категоричного высказывания мы отмечаем у женщин-ведущих Штедель — 78,8%, Е. Ханга — 77,6%. А. Энгельке — 74,7%. Среди мужчин-ведущих, превысивших нормативный порог СРП, назовем А. Гордона - 81,8%, О. Гайссена — 80%, В. Меладзе — 79,3%. Это энергичные, уверенные в себе люди, настойчиво достигающие поставленной цели. Высокие показатели по этому плану говорят о невосприимчивости к угрозам, смелости, решительности, тяге к риску и острым ощущениям. Они не испытывают трудности в общении, способны легко идти на контакт, охотно и много говорят, быстро забывают о неудачах, не делая при этом надлежащих выводов. Эти люди, как правило, лидеры по натуре, их деятельность связана с соперничеством, соревнованием и риском. Они незаменимы там, где требуется уметь противостоять усталости при работе с людьми и выдержать эмоциональные нагрузки. [5,6].

Низкие показатели прослеживаются у женщин-ведущих В. Инт-Виин — 58,4%, Р. Бритт — 58,8% и у мужчин-ведущих А. Крамолова — 56,1%, В. Бакеса — 64%. Это люди робкие, застенчивые, не всегда уверенные в своих силах, мечтательные и сдержанные в выражении своих чувств. Они не любят работать в контакте с людьми, предпочитают иметь одного-двух близких друзей вместо большой компании, порой терзаются чувством собственной неполноценности, не могут поддерживать контакты с широким кругом людей, с трудом принимают самостоятельные решения [5,6].

Перейдем к рассмотрению плана некатегоричного высказывания, актуализированного в речевых поступках ведущих ток-шоу. СРП плана *некатегорического высказывания* в процентном соотношении составляет 39,6%. Относительно высокий коэффициент акцентирования плана некатегоричного утверждения заметен у В.Инт-Виин — 41,6%, Р.Бритт — 41,5%, В.Бакеса — 36%, А. Крамолова — 43,9%, Е. Яковлевой — 37,1%. Они легче идут на компромисс, избегают ответственности, подвержены хорошему/плохому влиянию.

Таким образом, стратегия «уверенного/неуверенного речевого поведения автора текста в речевом событии» позволяет нам установить, что ведущие ток-шоу являются уверенными в себе людьми.

Рассмотрим данные, представленные в табл. 2. В ней размещены результаты, касающиеся отличий в актуализации планов ведущими ток-шоу с точки зрения их лингвокультурной принадлежности.

Таблица 2

Отличия в актуализации планов стратегии «уверенного/неуверенного речевого поведения автора в речевом событии» по лингвокультурному признаку

Планы	План категоричного высказывания		План некатегоричного высказывания		Общее число МСГ
	Число	Процент	Число	Процент	
Ведущие					
Немецкоговорящие	2551	69,1%	1139	30,9%	3690
Русскоговорящие	3112	70,4%	1306	29,6%	4418
Разница в актуализации планов	561	1,3%	167	1,3	8108

Здесь мы обнаружили, что разница в актуализации планов воздействующей стратегии «уверенного/неуверенного речевого поведения автора в речевом событии» у немецко- и русскоговорящих ведущих ток-шоу составила: по плану категоричного высказывания 1,3% и по плану некатегоричного высказывания 1,3%. Мы считаем, что такой небольшой разброс показателей в актуализации планов не позволяет нам сделать заключение о лингвокультурных предпочтениях ведущих ток-шоу.

Проанализируем ситуацию в гендерных группах ведущих ток-шоу, отраженную в табл. 3.

Таблица 3

Отличия в актуализации планов стратегии «уверенного/неуверенного речевого поведения автора в речевом событии» по гендерной принадлежности

Ведущие	Планы		План некатегоричного высказывания		Общее число МСГ	
	Планы	План категоричного высказывания	План некатегоричного высказывания	План некатегоричного высказывания		
Женщины		3133	69%	1405	31%	4538
Мужчины		2530	70,9%	1040	29,1%	3570
Разница в актуализации планов		603	1,9%	365	1,9%	8108

Разница в актуализации планов по воздействующей стратегии «уверенного/неуверенного речевого поведения автора в речевом событии» у женщин и мужчин также невелика. Она составляет: по плану категоричного высказывания 1,9%, и по плану некатегоричного высказывания 1,9%. Такой небольшой разброс показателей в актуализации планов не позволяет нам сделать заключение о гендерных предпочтениях ведущих ток-шоу.

На основе проведенного исследования в рамках скрытой прагмалингвистики мы диагностировали уверенного речевого поведения у следующих ведущих ток-шоу: Штедель (78,8%), Е. Ханга (77,6%), А. Энгельке (74,7%), А. Гордона (81,8%), О. Гайссена (80%), В. Меладзе (79,3%). Этот факт свидетельствует об их таких индивидуальных качествах как уверенность, смелость, решительность, упорство, целеустремленность, тяга к риску и острым ощущениям, общительность.

Итак, в данной статье мы представили относительно новый способ определения индивидуальных качеств личности в рамках скрытой прагмалингвистики. Он позволяет выявить определенные индивидуальные качества говорящего по его речевому поведению. Для составления полных речевых портретов говорящих необходимо проанализировать их речевое поведение по всем шести стратегиям скрытого воздействия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кафедра немецкого языка ЛИ РГПУ <http://rspu.edu.ru/university/chair/deutch.html>
2. Матвеева Г. Г. Диагностирование личностных свойств автора по его речевому поведению. Ростов-н/Д.: ДЮИ, 1999. 82 с.
3. Зиндер Л. Р., Строева Т.В. Современный немецкий язык. М.: Изд-во литературы на иностранных языках, 1957. 420 с
4. Диссертации. <http://rspu.edu.ru/projects/deutch/ras.html>
5. Капустина А. Н. Многофакторная личностная методика Р. Кеттелла. СПб.: Речь, 2001. 112 с.
6. Мельников В. М., Ямпольский Л. Т. Введение в экспериментальную психологию личности: Учеб. пособие для слушателей ИПК преподавателей пед. дисциплин ун-тов и пед. ин-тов. М.: Просвещение, 1985. 319 с.