

7. Чудинов А. П. Российская политическая метафора в начале XXI века. - Екатеринбург, 2008.

N. Borodulina, A. Zvyagina

METAPHOR IN TERMS OF INTERDISCOURSE

Abstract. This article, based on analysis of

transport metaphor and metaphors of the transport discourse interdiscourse nature of metaphor as a factor of convergence and interpenetration of different types of discourses is substantiated.

Key words: transport discourse, metaphor, communication, interdiscourcivity, interdiscourse space.

УДК 81'23

Бухтиярова С.А.

ПСИХОЛИНГВИСТИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ИНГИБИТОРОВ ЛИЧНОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО ИНОЯЗЫЧНОГО ОБЩЕНИЯ, А ТАКЖЕ ВЕРБАЛЬНЫХ И НЕВЕРБАЛЬНЫХ СПОСОБОВ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ*

Аннотация. Статья посвящена психолингвистической характеристике ингибиторов иноязычного личностно-ориентированного общения. Описываются вербальные и невербальные способы их преодоления. Автор раскрывает причины и особенности страха, лежащего в основе «зажимов», которые мешают общаться на иностранном языке. Анализируются способы вербальной характеристики преодоления страха.

Представлено интересное описание выразительных средств иноязычного личностно-ориентированного общения, компонентов имиджа, вербальных и невербальных типов, параметров и способов сообщения информации, стереотипов поведения, вербальная презентация темпераментов и характеров.

Ключевые слова: лингвистика, психолингвистика, иноязычное личностно-ориентированное общение, преодоление ингибиторов общения, стереотипы поведения, выразительные средства общения.

Целью нашего исследования является достижение успешности профессиональной деятельности учащихся в области иноязычного личностно-ориентированного общения. Необходимо отметить, что успешность складывается из преодоления ингибиторов деятельности, тормозящих деятельность, и развития оптимизаторов ее, способствующих успешности деятельности [Бухтиярова 2009 (1)], [Бухтиярова 2009 (2)], [Бухтиярова 2009 (3)], [Бухтиярова 2010].

В работах психологов выделены следующие

методы преодоления ингибиторов [Гройсман 1987]:

1. Психофизиологические (например, выбор индивидуального стиля деятельности обучаемых).

2. Социотерапевтические методы (например, удовлетворенность учащихся социометрическим статусом).

3. Тренинговые методы.

Так как все методики, в конечном счете, направлены на повышение успешности общения и обучения, то для них оптимальными являются так называемые «арт-тренинги», которые обеспечивают повышение потенциала успешности. Так как «арт-тренинги» родились из элементов системы К.С. Станиславского [Станиславский 1938], то они частично заимствованы из системы великого театрального педагога и его учеников М.А. Чехова [Чехов 1936], Г.А. Товстоногова [Товстоногов 1984], А.Л. Гройсмана [Гройсман 1987].

Исследуя ингибиторы и оптимизаторы иноязычного личностно-ориентированного общения, мы использовали вышеупомянутые работы по театральной психологии и педагогики, естественно, в той мере, в которой они могли помочь нам при изучении ингибиторов и оптимизаторов иноязычного личностно-ориентированного педагогического общения.

Каковы же эти ингибиторы и оптимизаторы? Как избавиться от ингибиторов и развить оптимизаторы? Кратко ответим на эти вопросы.

I. Вербальная характеристика зажимов иноязычного общения и методов их преодоления

* © Бухтиярова С.А.

Часто именно зажимы мешают обучаемым общаться на иностранном языке. Так называемый зажим определяется по-разному – как физическая неловкость и чувство неудобства, или как «умственный паралич», – когда учащийся не может заговорить. Иногда бывает, что при этом стоит «комочек в горле» или «сосет под ложечкой». Обучаемый чувствует себя «не в своей тарелке».

«Зажим» – это «внутренний барьер» – это как бы барьер, который «не пускает» человека совершить то или иное действие, и часто зажим действительно является серьезным препятствием к различным жизненным достижениям, например, к овладению иноязычным личностно-ориентированным общением.

Типичная ситуация возникновения зажима – когда человеку надо выполнить некое действие, которое он выполнить боится. Пример – боязнь сделать ошибку в иностранном языке. То есть ситуации, при которых есть основания опасаться последствий своих поступков.

Важное наблюдение – «зажим» в полной мере ощущается не сразу, в момент принятия решения выполнить опасное действие, а через некоторый временной промежуток, во время которого человек как бы препятствует самому себе – «не позволяет» себе осознать в полной мере необходимость действий, совершать которые ему по тем или иным причинам страшно [Леонтьев 2003], [Товстоногов 1984], [Чалкова 1999].

Таким образом, есть момент, когда человек уже осознал желание совершить некий – субъективно рискованный поступок, но еще не возник страх – «зажим» по этому поводу. Затем человек медлит, чувство дискомфорта нарастает, а ситуация усугубляется. Пример мысли такого рода: «Может быть, лучше промолчать».

Существует способ, который мы назвали «с места в карьер» – вы ловите тот момент, когда вы уже поняли, что – сию минуту – стоит что-то сказать на иностранном языке, но еще не успели испугаться этого, и вот в эту паузу между пониманием и страхом вы «вклиниваете» свою иноязычную речь.

II. Вербальная характеристика внимания и методов его оптимизации

Внимание тесно связано со страхом. Страх «съедает» часть внимания у человека. Страх возникает тогда, когда актуальное иноязычное общение (то, которое сейчас происходит) ассоциируется с прошлыми неприятностями, такими, как ошибки в речи и плохая оценка. Не случайно в тренинге системы Станиславского актуализиру-

ется понятие «здесь» и «теперь». И чем больше «теперь», похожих на «тогда» – тем страшнее, тем больше «силы внимания» уходит на страх и связанные с ним психологические защиты (бегство, при воспоминании о прошлом страхе, попытка мимикрии «сделать вид, что меня тут нет», на репродукцию оптимальных стереотипов (об этом см. далее). Одним из методов оптимизации внимания является вербальная характеристика «уйти в тему обсуждения».

Когда вы «уходите в тему обсуждения», вы отключаетесь от помех: страха сделать ошибку, хлопанья двери, кашля в аудитории, воспоминания о прошлой плохой оценке. Все внимание уделяете тому, что именно Вы хотите сказать на иностранном языке сейчас, вы не позволяете себе отвлечься.

Вербальная характеристика следующего приема оптимизации внимания называется «внимание на собеседнике» .

Этот способ применяется тогда, когда перед вами стоит задача – донести до одного человека или группы людей некую мысль на иностранном языке, а вы не очень уверенно себя чувствуете. Обычно в этой атмосфере учащиеся тревожно-мнительно реагируют на педагога и на группу («какой суровый педагог», «какая сложная группа», «как они невнимательно слушают: наверно, не уважают»). Попробуйте понять этого педагога и его требования, именно эту группу и как можно четче почувствовать или с помощью логики определить понятные именно этим людям слова, образы, интонации.

Так, нужные слова, нужный жест, подходящая интонация могут «решить дело». Способ «Внимание на собеседнике» является методом прийти в состояние, способствующее интуитивной настройке на ситуацию, а также интуитивному решению задач выбора подходящих слов.

Еще один прием снятия зажимов – это самосозерцание. Для этого надо «уйти в себя» и расслабиться. Это мы называем «тайм-аут» – «взять тайм-аут» и сообразить, что делать дальше. Судя по обстоятельствам, это может быть микро-тайм аут или макро-

Заключается прием в следующем: отвлекитесь от внешней и внутренней суеты – от страхов, неловкостей, неудобств. И, собравшись вновь, поймите, используя максимум своих интуитивных и интеллектуальных ресурсов, что именно Вам нужно сказать или сделать дальше.

«Уйти в себя и ощутить себя» – это варианты самосозерцания. Мы далее встретимся с этими приемами, когда будем говорить о методах борьбы со страхом.

Продвинутый вариант этого приема – «взять тайм-аут», не прекращая общения, а по ходу дела сообразить, что делать дальше.

У этого варианта есть несколько особенностей. Он иногда менее эффективен, чем предыдущий, не прерывая общения.

Прием может потребовать больше усилий – ведь так или иначе какая-то часть ваших ресурсов расходуется на поддержание общения – а тут еще надо думать по ходу, что сообщить дальше.

Этот прием можно использовать сознательно и по собственному выбору, когда вы чувствуете, что вас на это хватит – но есть вероятность, что вы боитесь прервать поток своих слов – тогда вам придется одновременно испытывать страх, поддерживая общение, и соображать: что бы такое сказать дальше на иностранном языке.

Этим приемом следует пользоваться, когда уверен в себе.

Итак, обобщая все способы борьбы с зажимом, следует классифицировать их вербальные характеристики следующим образом.

1. «С места в карьер».
2. «Уйти в тему обсуждения».
3. «Внимание на собеседнике».
4. «Расслабиться и снять зажим» («уйти в себя») – понять, что говорить и сделать это.

Если у Вас сразу не получается снять зажим этими способами, имейте в виду, что эти умения тренируемы, вместе со вниманием.

Кроме того, поищите свой собственный вербальный способ снятия зажимов, и обратитесь к следующим разделам вербальных тренингов – выразительные средства, оптимальные стереотипы и вербальные методы борьбы со страхом.

III. Выразительные средства в процессе овладения иноязычным личностно-ориентированным общением

В каждом единичном элементе общения можно видеть два аспекта:

1) То, что вы выражаете – чувства, отношения, реакцию, состояние – то есть содержание сообщения, включая как текст, так и подтекст его [Леонтьев 2003].

2) Формы выражения – то, как вы это выражаете, с помощью каких выразительных средств и приемов. Например, пауза.

Пауза – это целый набор действий – если просто замолчать на некоторое время, это будет не то же самое, как если «взять паузу» в смысле, определенном С. Моэмом в пьесе «Театр». Здесь пауза требует предваряющей ее интонации и набора следующих выразительных средств, таких,

как жест, мимика, пластика.

Понятие «жест», как правило, относится к рукам, а «пластика» – это как бы жест корпусом, иногда даже ногами. Не стоит недооценивать значение пластики, благодаря которой могут быть достигнуты различные оттенки правдивости игры, «натуральности действий» (о чем см. отдельный раздел).

Изгибом позвоночника можно передать, например, подобострастие и «королевскую осанку».

Управление выразительными средствами

При управлении выразительными средствами мы управляем, изменяя их вербальные и невербальные характеристики или параметры.

Рассмотрим следующие параметры или элементы выразительных средств.

1. Амплитуда. Амплитуда в физике – это «размах» колебательного движения. Несложно соотнести этот параметр, например, с жестиком, и тогда можно говорить о размахе и широте жестов. Можно отнести этот параметр и к пластике и к мимике.

К голосу амплитуда тоже может относиться. Когда вы говорите о чем-либо и хотите подчеркнуть что-либо, определенные слова вы произносите громче, создается разница между громкими и тихими словами, создается контраст, создающий амплитуду голоса. Возможна амплитуда изменения по тембру. Этот параметр близок к понятию «богатства интонаций», особенно если вы используете эмфатическую иноязычную интонацию.

2. Подробность – это вербальная насыщенность деталями, оттенками и нюансами. В голосе – это точность интонации, передающая оттенки того, что вы хотите выразить – отношение, состояние. Кроме того, жестами и пластикой, с помощью достаточного набора деталей и нюансов своего поведения вы можете передать дополнительную информацию – о том, какой вы удачливый предприниматель или интеллигентный человек, как именно вы уважаете окружающих, также ваше отношение к тому, что вы говорите на иностранном языке и пр.

Вы можете даже, используя детали, сказать деталями нечто прямо противоположное тому, что вы говорили словами до этого.

3. Рестриктивность – ограниченность. Этим словом мы обозначаем ограничение выразительных средств, уменьшение «степеней свободы», сужение диапазона и «границ дозволенного».

4. Внешний темпо-ритм – это скорость,

темп, с которым происходят внешние физические действия – движение рук, лица, речь... Вновь мы используем аналогию с физикой – если «размах движения» соответствует физическому понятию «амплитуда», то внешнему темпо-ритму соответствует понятие «частота». В нашем случае – это частота движений, действий, частота (скорость произнесения слов и, возможно, изменение скорости интонации).

Обобщаем список элементарных параметров выразительных средств:

1. амплитуда (размах движений);
2. подробность (количество нюансов и деталей);
3. рестриктивность (область допустимого);
4. внешний темпо-ритм (скорость движения).

Мы подошли к границе первой группы параметров выразительных вербальных и невербальных средств. Из них складывается так называемая «натуральность действия».

Если мы захотим изменить натуральность действия в сторону «театральности», то составляющие общее впечатление характеристики и параметры «имиджа» примут другое значение – как правило, преувеличенное по сравнению с «натуральным» вариантом.

IV. Составные параметры имиджа

1. Внутренний темпо-ритм – это как бы Ваш «внутренний метроном», ваша «тактовая частота», как настоящий метроном, вы можете «тикать» чаще или реже, тише или громче, напряженно или расслаблено.

2. Частота темпо-ритма – это с какой скоростью и как часто меняются состояния, образы выразительных средств.

3. Сила – это как бы ваша внутренняя собранность, степень готовности, концентрации.

4. Выразительность – это подчеркнутость акцентов, интонаций, жестов, подчеркнутость деталей.

5. Яркость – этот эффект достигается громкостью не только голосовой, но и пластической и мимической, подбором соответствующих языковых средств.

Таким образом, яркость – это сочетание амплитуды и подробностей. Например, в ролевой игре на занятии по английскому языку, изображая канцелярскую мышь, вы снижаете громкость изображения и усиливаете подробности амплитуды, деталей. Таким образом, мы подходим к понятию «натуральность» и «театральность».

V. Натуральность и театральность вербального иноязычного личностно-ориентированного общения

«Натуральность» – естественность, не «театральность». Когда мы говорим «естественно», «натурально» – это когда настолько же, «как в жизни».

«Театральность» – это когда, как в театре, имеется стопроцентная субъективная правда переживаний. Это когда происходит картина заламывания рук, излишняя патетика, ненатурально преувеличенный смех, рассчитанный на публику. Это некоторая «искусственность» и «ходульность», не всегда мешающая, иногда уместная, веселая, как в хорошей клоунаде или цирке. При недостатке нюансов игры, а также недостатков свободы поведения, театральность будет фальшью.

Таким образом, между «максимумом театральности» и «естественности» возможны различные промежуточные стадии. Иногда некоторая театральность очень к месту, а иногда нужен максимум естественности. Это важно для преподавателя иностранного языка и для переводчика. Одна из промежуточных категорий «натуральности» – «театральности» – это «иллюзия собственного присутствия». Вы можете рассказывать об ужасах железнодорожной катастрофы, происшедшей с вами, не сопереживая этому явлению, – будете смахивать на стороннего наблюдателя. Наоборот, рассказывая о родах знакомой кошки с максимальным использованием этого приема – иллюзию собственного присутствия, личной заинтересованности, вы можете создать у слушателей странное ощущение, что ее котят рожали вы. Иллюзия собственного присутствия означает не столько то, что вы присутствовали, сколько то, что вы присутствуете в этих событиях здесь и теперь. Итак, сопереживая образу, вы вербально и невербально передаете это впечатление зрителю и слушателю. Это очень важно не только для ролевой игры педагогов и студентов, для чтения иноязычного текста под функциональную музыку, но и для организации психодрамы и социодрамы на иностранном языке, а также в практической деятельности переводчика.

Еще один прием – Харáктерность.

Этот прием означает, что для выражения чего-либо используется типаж, отличный от как бы вашего поведения: например, говорив до того правильным русским языком, вдруг меняя акцент и, чтобы показать всю нелепость предложения, говорите с определенной национальной

окраской: «Хозяин, а нам это надо, так и да?» Или, если Вы хотите показать презрение к угрозе, сменив голосок на тонкий, а лапками показав собачку – болонку, когда она служит, говорите с фальшивым страхом: «Ой, страшно!»

Характерность – это микророль, вставка, кусочек чужой роли. Характерность как прием вербального и невербального управления выразительными средствами означает, что вы в определенный момент личностно-ориентированного общения «врезаете» в ткань игры одной роли кусочек другой.

Заканчивая описание вербальных и невербальных выразительных средств, назовем еще два параметра – контрастность и диапазон.

Представьте себе два фотоснимка: на одном изображение передано в диапазоне от бледно-серого до темно-серого, на другом – от чисто белого до угольно-черного. Диапазон изменения цветов первого снимка уже, чем у второго. И вновь фотографическая аналогия. При одинаковом диапазоне фотографической плотности, допустим, максимальном – от ярко белого до совсем черного, на одном из фотоотпечатков изображение передано лишь двумя цветами – черным и белым, на другом присутствует вся гамма полутонов.

Эти характеристики изменения параметров называются контрастностью. Контрастность и диапазон – это параметры второго уровня, это параметры изменения вербальных и невербальных параметров.

Обобщаем список составленных параметров выразительных средств, которые применяются для коррекции впечатления партнера по иноязычному личностно-ориентированному общению.

1. Внутренний темпо-ритм;
2. выразительность;
3. яркость;
4. натуральность;
5. иллюзия собственного присутствия и личной заинтересованности;
6. характерность;
7. контрастность;
8. диапазон.

VI. Вербальные и невербальные типы, параметры и способы сообщения

Типы сообщения

1. Состояние – это сообщение о субъекте. Это может быть состояние с открытым и светлым взглядом, пластика – легкая и свободная, а может быть и состояние с выражением лица, называемого в народе «мутный с бодуна», с соответству-

ющими параметрами пластики, не противоречащей цели, адекватные передаче сообщения.

2. Оценка или сообщение об объекте. Оценка – это сообщение описательного характера, говорящее о том, каков, по мнению рассказчика, объект его речи.

3. Отношение – это сообщение об отношении субъекта к объекту. Таково, например, признание в любви: «Я люблю тебя!» Это сообщение о субъекте и о его отношении.

Всякие сообщения обладают параметрами.

1. Сила вложения.

Сила вложения – это как бы та воля и энергия, которую вы вкладываете и посылаете вместе с сообщением. Убедительность и директивность – это характеристики силы вложения, которой обладают, например, пророки и вожди.

2. Крупность события.

Изменяя крупность события, вы изменяете субъективный масштаб и важность события.

Крупность может передавать значительность события и степень его катастрофичности.

3. Четкость адреса. Когда человек чувствует себя немного неловко, произнося что-нибудь, он смотрит в сторону или говорит чуть тише, избегая взгляда в глаза, как бы тем самым смягчая остроту фразы или ситуации, делая ее менее трудной для себя – это менее четкий адрес.

Когда вы говорите, конкретно и явно обращаясь к определенному лицу или группе лиц, это конкретность адреса для вас, для этих лиц и постороннего наблюдателя несомненна и даже, по мере необходимости, подчеркнута – это более четкий адрес.

Способы вербального и невербального сообщения информации

1. Показ. Вы предоставляете партнеру по общению быть свидетелем ваших действий и спокойно воспринимать то, о чем вы говорите ему или другому лицу.

2. Провокация. Здесь вы стараетесь максимально «подцепить внимание» партнера на себе, сделать его соучастником, навязать ему соперничество, заставить его внутренне соглашаться с вами и «кивать» на ваши слова.

И тем и другим способом можно добиваться комического или трагического эффекта, успешно брать внимание на себя и вызывать восхищение, скуку или неприязнь. Анекдот, рассказанный первым способом, может требовать большего и более тонкого чувства юмора, а анекдоты во второй манере могут быть более доступны. Тот слушатель, который оценит первый вариант,

может не принять второй. Второй способ как манера общения может больше раздражать слушателя, но первый способ более скучен.

VII. Стереотипное поведение

1. Психологический барьер. Когда Вы внутренне чуть колеблетесь перед тем, как излить душу, вы преодолеваете нерешительность, и все-таки решаетесь излить, и после барьера возникает некий элемент признания – «Эх, все-таки скажу!» Особенно этот элемент имеет значение в следующем стереотипе «открытое признание» на иностранном языке.

2. Открытое признание. В максимальном варианте это означает, что вы признаетесь в чем-то «сверхважном», что в это признание «бросаетесь очертя голову» или «не думая о последствиях». Выкладываете всю «правду-матку» и «думайте обо мне что хотите». Очень часто удачно подобранные иноязычные фразеологические единицы, пословицы, поговорки и крылатые выражения усиливают впечатление.

Открытое признание подкупает тем, что человек как бы отдает себя на суд объекта, которому признается. Он поражает искренностью признающегося и радуется страстностью и убедительностью выражения ваших желаний и устремлений.

Небольшой психологический барьер перед открытым признанием придает ему большую убедительность, а «мучения» по преодолению сковывающего откровение барьера красиво оттеняют мучения последующим вербальным «выплеском» эмоций.

3. Закрытое признание – такое тоже возможно.

Например, вы говорите: «Да, это так! – Ну, и что? Не Ваше дело, катитесь...»

4. Признание «серединка-наполовинку».

Это помесь хамства с мольбой. Возможно, самый распространенный в России.

5. «От души» - означает, что вы создаете иллюзию полной своей честности, полной открытости и бесхитрости этой правды, которую вы излагаете. И речь ваша льется «прямо из глубины вашей души» - полная, очевидная «святая правда». Даже как-то усомниться неудобно. Если совсем «перегнуть палку», игра становится фальшивой.

6. «Доверие». В данном случае «доверие» означает «от души» плюс «конфиденциальность» (контекст + «между нами»). Резко выраженный вариант этого доверия иногда приобретает окраску интимности. Без особого труда, используя

конфиденциально-интимную интонацию, люди добиваются эффекта тошнотворного занудства, иногда достаточно быстро, за 10-15 минут.

Интимность не обязательно подразумевает сексуальность. Для этого существует отдельная окраска. Сексуальность – это подтекст (т.е. «окраска деталями») активного или пассивного чувственного желания.

Сексапильность – способность сексуальной привлекательности.

7. «Вольтаж» - характерен непосредственно после преодоления психологического барьера, это некое усиление интонации – как бы подгоняя себя, чтобы не дать себе остановиться, а «с разбегу», «не думая», «на взводе», выявить большую эмоциональность. Такой вольтаж «на взводе» проявляется как полная «открытость души», что дает в сумме страстность при иноязычном общении.

8. «Убеждение» выполнено в духе признания. Фразы иллюстрируют убеждение, если сказано: «От всей души скажу: «Чушь это полная и больше ничего!» Убеждая другого в чем-либо, вы можете убеждать не только сухими аргументами, но и степенью своей уверенности в факте и своей эмоциональностью, выраженной яркой иноязычной лексикой.

9. «Реклама» примыкает к убеждению. Но реклама бывает разная. На то оно и искусство рекламы. Процесс «переваривания» и «проглатывания» фактов, событий требует оценки их. Вариантов возможно много – положительных и отрицательных, нейтральных, реакций постепенного крайнего удивления, подозрения, что это ужасно и, наконец, понимания того, что «вот оно счастье пришло!»

К оценке событий примыкает ирония, сарказм и гротеск, выраженные яркими иноязычными лексическими и фразеологическими единицами.

Передача сообщения может иметь подтекст. К подтексту относятся ирония, сарказм и гротеск.

Ирония. Она имеет источник, адрес и предмет. Некто (источник, иначе – субъект) говорит другому (адрес) о третьем (предмет, иначе – объект). Предмет и адрес могут совпадать – это обостряет ситуацию. Источник и предмет также могут быть одним и тем же человеком, но даже в этом случае иронизирующий человек как бы отстраняется от самого себя и возникает как бы два «я» - иронизирующее и объект иронии.

Ирония, таким образом, есть осуждение. Но при этом ирония подразумевает еще и некую положительную эмоцию – это смех над чем-то и,

в той степени в какой смех есть радость, – ирония есть радость недостаткам, которые являются поводом для иронии.

Мы выделяем два варианта иронии – вариант, подразумевающий негативное отношение к носителю этих недостатков – «злая ирония», и вариант позитивного отношения к носителю недостатков – «добрая ирония». В «злом» варианте иронизирующий объединяет, отождествляет носителя недостатков (обычно, человека) с его недостатками, в «доброе» – отделяет.

Сарказм – человек просто получает удовольствие от созерцания объекта, оценивая его определенным саркастическим образом. Это как бы ирония особого рода – человек иронизирует над объектом, при этом адресатом этой иронии, публикой (группой), к которой он обращается, высказывая иронию, является он сам. Окружающим же он демонстрирует свое обращение к себе с этой иронической оценкой.

Человек может иронизировать над предметом. И эту иронию он высказывает самому себе (он сам – это адресат иронии).

Вербальная характеристика стереотипов человеческого поведения:

1. «От души»
2. «Психологический барьер»
3. «Открытое признание» («Психологический барьер» + «от души»)
4. «Закрытое признание»
5. «Вольтаж» (на «взводе»)
6. «Страстность»
7. Убеждение
8. Реклама
9. Оценка событий
10. Ирония
11. Сарказм
12. Гротеск
13. Пауза
14. Доверие
15. Конфиденциальность
16. Сексуальность
17. Сексапильность

Гротеск (это ирония с отступлением, когда объект подается еще более нелепым, чем он сам). Гротеск может быть глупым и неглупым. Гипертрофированы могут быть властность или жестокость. Или, наоборот, доброта и безответность.

Ирония, пародия и сарказм выполненные недоброжелательно и зло в лицо объекту – это издевка; а выполненные мило и по-доброму – шутка, хотя бы иногда и глупая.

Для большей выразительности и для расстановки акцентов сообщения используется пауза.

Пауза – это тишина, во время которой слушатель ждет, когда она кончится, а перед ее появлением возникает соответствующая интонация говорящая о том, что сейчас будет пауза.

VIII. Вербальная характеристика темпераментов и характеров

Это ключевые характеристики личности с помощью которых мы описываем человеческое поведение, поступки и жизнедеятельность на протяжении всей истории изучения человека.

Когда мы говорим о человеке, то имеем в виду набор ожидаемых от него поступков – хороший, плохой, добрый, злой, жизнерадостный, энергичный, исполнительный и т.д. и т.п.

По отношению к темпераменту как к «базовому» свойству личности и к основам функционирования высшей нервной деятельности (ВНД) существуют наблюдения психологов и других специалистов, что некоторые из них, например меланхолики и флегматики, являются ингибиторами творческой деятельности и общения человека, а более подвижные темпераменты – холерики и сангвиники, являются оптимизаторами таковой.

Для деятельности общения имеет значение еще два параметра, заимствованные из креативной психологии, – органичность и обаяние.

Органичность родственна гармонии и естественности. Под естественностью мы понимаем удобство и комфорт человека, которые приносит человеку личностно-ориентированное общение, а также адекватность и соразмерность элементов игры в рамках ситуации общения.

Обаяние – это способность быть привлекательным во время общения, это способность вызывать симпатию у людей. Об этом написано много.

Напомним некоторые особенности человеческого восприятия привлекательности.

Нам нравится доброжелательность по отношению к нам и, иногда, - недоброжелательность по отношению к нашим врагам.

Нам нравятся в людях качества, которыми мы хотели бы сами обладать, и люди, обладающие этими качествами. Довольно часто нам нравится в людях их сила.

Самое главное качество – это состояние alertности. Alertность – это готовность совершать действия, соответствующие имиджу. Это состояние характерно для входа в личностно-ориентированное общение, когда чувства обострены, «ушки торчком», «нос по ветру». Что там по имиджу? – Быть вялым! О'кэй, будем вялы-

ми. Но внутреннее состояние все равно связано с состоянием высокой готовности зрительного и слухового анализатора.

Итак, алертность – это правильное самочувствие, включающее собранность, осознанность и готовность при достаточно высоком внутреннем и сильном темпо-ритме. Если не будет внутренней собранности, мысли могут уйти в сторону в область страха и комплексов неполноценности, а там и «заклиниться», тогда может не хватить объема внимания для вербального общения. Если не будет достаточной скорости мышления, скорости внутреннего темпо-ритма – можно не успеть придумать, как обыграть неожиданную ситуацию, как адекватно ответить партнеру по общению. Эти многие аспекты паралингвистической психологии – из области психологической контагиозности (заразительности).

Заразительность – это способность вызывать у партнера по общению сопереживание. Для этого надо вызвать у партнера симпатию, а для этого, в свою очередь, надо быть обаятельным и органичным.

Итак, чтобы вызвать состояние алертности в процессе лично-ориентированного общения, приводим схему ментальной (мысленной) тренировки управления алертностью.

1. Сбросить напряжение («вдох облегчения»).

2. Расслабиться («кусочек желе на отдыхе») – рассредоточенное внимание, вялый темпо-ритм.

3. В произвольный момент – как можно быстрее нарастить быстрый и сильный темпо-ритм, создать повышенное восприятие, пользуясь упражнениями «актерской психотехники».

Это так называемые «три кита актерской психотехники» – память, внимание, воображение [Гиппиус 1967], [Гройсман 1987], [Станиславский 1938], [Товстоногов 1984].

Выводы

На протяжении всего нашего исследования мы обобщили типичные особенности ингибиторов, тормозящих рациональное активное общение, нацеленное на лично-ориентированное взаимодействие учащихся между собой, учащихся и педагога, а также переводчика. Мы разработали вербальные и невербальные средства, оптимизирующие овладение навыками иноязычного лично-ориентированного общения.

Наибольшее значение отрицательного влияния на иноязычное лично-ориентированное общение придается так называемым зажимам, недостаточности целеустремленного внимания,

нерациональности типов и способов сообщения о поведении. К отрицательному влиянию примыкают также стереотипные элементы поведения, не способствующие оптимизации взаимодействия. С целью нейтрализации ингибиторов нами описаны вербальные и невербальные особенности «снятия зажимов», «управления выразительными средствами общения», развития пластики и мимики и создания состояния алертности как оптимального варианта сосредоточенности и оптимизации продуктивного общения.

Были также систематизированы отрицательные значения ингибиторов – личностных параметров, таких, как темпераменты и характеры, указаны предпочтительные варианты подвижных темпераментов, таких, как холерический и сангвинический – в противовес меланхолическому и флегматическому.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Бухтиярова С.А. Особенности вербальной характеристики героев художественной литературы в связи с проблемами их личностной деградации // Вестник Московского государственного областного университета. Серия «Лингвистика». №2. 2009 (1). – С. 14-23
2. Бухтиярова С.А. Вербальная характеристика оптимизаторов лично-ориентированного общения // Вестник Московского государственного областного университета. Серия «Лингвистика». №3 2009 (2). – С. 71-77.
3. Бухтиярова С.А. Вербальная характеристика ингибирующего и оптимизирующего воздействия оценки на личность // Вестник Московского государственного областного университета. Серия «Лингвистика». №4 2009 (3). – С. 70-75.
4. Бухтиярова С.А. Вербальная характеристика ингибирующего и оптимизирующего воздействия цели жизни на личность // Вестник Московского государственного областного университета. Серия «Лингвистика» №1, 2010. – С. 7-20.
5. Гиппиус С.В. Гимнастика чувств. – Л.-М.: Искусство, 1967. – 231 с.
6. Гройсман А.Л. Как овладеть элементами театральной педагогики // Учителю о педагогической технике. – М.: Педагогика, 1987. – С. 4-14.
7. Леонтьев А.А. Основы психолингвистики. – М.: «Смысл», 2003. – 287 с.
8. Станиславский К.С. Работа актера над собой. – М., 1938. – 431 с.
9. Товстоногов Г.А. О профессии режиссера. – М.: Искусство, 1984. – 312 с.
10. Чалкова Е.Г. Основы иноязычной лично-ориентированной фразеосемантики: Дисс... докт. филол. наук. – М., 1999. – 330 с.
11. Чалкова Е.Г. Фразеосемантические поля англоязычного лично-ориентированного общения. – М.: Импринт-Гольфстрим, 1998. – 362 с.

12. Чехов М.А. Коллективу студии литовского государственного театра // О творчестве актера. Каунас, 1936. Подлинник. – МТМ. – С. 23-27.

S. Bukhtiyarova

PSYCHOLINGUISTIC DESCRIPTION OF THE FOREIGN LANGUAGE PERSONALITY – ORIENTED COMMUNICATION RUINING FACTORS AND THEIR VERBAL AND NON-VERBAL OVERCOMING WAYS

Abstract. The article is dedicated to the psycholinguistic description of the foreign language personality – oriented communication ruining factors. S. Bukhtiyarova describes their verbal and non-

verbal overcoming ways. The author reveals the reasons for fear and the fear peculiarities, the verbal and the non-verbal ways used by the foreign language students to overcome their fear.

The author also presents the remarkable description of the most interesting expressive foreign language personality-oriented verbal means, image components, the verbal and the non-verbal behaviour, character and temperament types.

Key words: linguistics, psycholinguistics, foreign language personality-oriented communication, the overcoming of the ruining foreign language communication factors, the behaviour types, expressive means.

УДК 81'42

Евсеева Ю.Н.

О СПЕЦИФИКЕ ХРОНОЛОГИЧЕСКИХ БИОГРАФИЙ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ*

Аннотация. В работе рассматриваются особенности хронологической биографии в сети Интернет в сравнении с традиционными биографическими справками печатного или электронного вида. В статье также предлагаются возможные критерии для классификация данного типа текста и отграничения его от смежных типов текста.

Ключевые слова: биография, текст, хронологическая биография, классификация.

Помимо привычной документальной формы биографической справки как построчного, так и табличного вида, представляется важным и интересным выделение еще одного вида биографического текста, содержащего краткую фактологическую информацию о выдающейся личности. Данный вид биографического текста называется “Timeline” или «хронологическая биография» (ХБ) и представляет собой некий текст с указанием важнейших лет и событий в жизни биографируемого лица, подробное изложение его/её жизненного и творческого пути согласно действительной исторической хронологии и реальному хронотопу. Такой тип текста ранее не выделялся, но в настоящее время он широко распространен в международной сети Интернет и заслуживает отдельного внимания.

Для иллюстрации приведем начало из ХБ Б. Обамы [3]. В силу большого объема и невоз-

можности представить весь текст, здесь и далее в качестве примеров приводятся не полные тексты ХБ выдающихся людей, а лишь различные отрывки (см. табл.).

Для определения примерного процентного соотношения размещения ХБ и биографической справки в электронном дискурсе было проанализировано 105 различных биографических сайтов, взятых из международной сети Интернет. Материалом для исследования послужили сайты американских национальных музеев, учебных заведений, справочные сайты, сайты газетных архивов, образовательные сайты для школьников и др. Были получены следующие результаты: только биографическая справка встречается в 24% исследуемых сайтов, в 40 % источников располагается только ХБ, 15% сайтов содержат как биографическую справку, так и ХБ и 20% Интернет-сайтов не имеют никаких отдельных форм представления фактологической информации.

Проведенное исследование позволило также сделать вывод, что большинство Интернет сайтов, содержащих биографии выдающихся людей, обязательно располагают некой краткой либо подробной информацией о жизни биографируемого лица, представленной в систематизированной форме в помощь пользователям для более простого и наглядного знакомства с жизнью человека. Краткая информация представляется в форме биографической справки, а более подробная в ХБ. Кроме того, немаловажным выводом

* © Евсеева Ю.Н.