

ДИСКУРСИВНАЯ ПЕРСОНОЛОГИЯ

В статье рассматриваются существующие подходы к изучению языковой личности. Обосновывается новый аспект рассмотрения языковой личности – с точки зрения коммуникативной тональности общения.

The article reviews the existing approaches to language personality studies. A new perspective which focuses on communicative tonality is founded.

В центре внимания современной лингвистики находится языковая личность – человек, участвующий в коммуникации. Такой поворот в развитии науки о языке обусловлен, с одной стороны, интегративными процессами в области гуманитарного знания, антропоцентризмом современной науки в целом, и, с другой стороны, объективной логикой развития языкознания, предмет изучения в котором последовательно сдвигался от исследования формальных языковых структур к анализу их содержания, затем – к осмыслению функционирования содержательных языковых единиц в речи, затем – к определению их места, специфики и динамики в культурной среде и сознании человека. Термин «языковая личность» был введен в научный обиход Ю.Н. Карауловым (1987), термин «лингвистическая персонология» (область лингвистики, предметом изучения которой является личность в общении) – В.П. Нерознаком (1996).

Существующие в современной лингвистике подходы к изучению языковой личности могут быть сведены к следующим типам (Карасик 2002):

1) психологический анализ языковой личности (в психологии разработано множество классификаций характеров – от античной модели темпераментов до теории акцентуированных личностей; при этом подчеркнем, что каждый из типов характеров так или иначе проявляется в коммуникации, т.е. может быть исследован с лингвистических позиций);

2) социологический анализ языковой личности (имеются в виду выделенные и описанные в социологии и социолингвистике языковые индикаторы определённых общественных групп – от индикаторов социальной идентичности в малых группах (семья, школьный класс, производственный коллектив) до индикаторов коммуникативного поведения больших

групп (язык молодежи, гендерные характеристики речи, языковые индикаторы людей с низким образовательным цензом);

3) культурологический анализ языковой личности (моделирование лингвокультурных типажей – обобщенных узнаваемых представителей определённых групп общества, поведение которых воплощает в себе нормы лингвокультуры в целом и оказывает влияние на поведение всех представителей общества, например, *«русский интеллигент»*, *«американский адвокат»*, *«немецкий офицер»*, *«английский джентльмен»*);

4) лингвистический анализ языковой личности (описание коммуникативного поведения носителей элитарной либо массовой языковой культуры, характеристика людей с позиций их коммуникативной компетенции, анализ креативного и стандартного языкового сознания).

В дополнение к выделенным подходам и типам языковых личностей можно предложить анализ человека в языке с позиций того или иного дискурса, в котором человек участвует. Такой подход по своей сути является прагмалингвистическим, поскольку в его основе лежит выделение типов коммуникативной тональности, характерной для того или иного дискурса. Под коммуникативной тональностью мы понимаем эмоционально-стилевой формат общения, возникающий в процессе взаимовлияния коммуникантов и определяющий их меняющиеся установки и выбор всех средств общения.

Понимая дискурс как общение посредством текста, мы противопоставляем две классификации дискурса – социолингвистическую (в её основу положен признак участников общения) и прагмалингвистическую (она строится на основе признака коммуникативной тональности). В рамках социолингвистической классификации дискурса выделяются личностно-ориентированный и статусно-ориентированный дискурс, каждый из которых в свою очередь разделяется на несколько подтипов (в первом случае – бытовой и бытийный, во втором – институциональный и неинституциональный). Типология дискурса, выделяемого на основе прагмалингвистического критерия, может строиться на разных основаниях, из которых ведущими являются следующие: 1) одноплановость / многоплановость смыслов, 2) заданность / открытость реакций, 3) серьезность / несерьезность общения, 4) кооперативность / конфликтность общения, 5) приоритет содержания / формы общения, 6)

конкретность / отвлеченность тематики. Поясним предложенные критерии.

Одноплановость либо многоплановость смыслов в общении подразумевает установку участников коммуникации на поиск скрытой, подразумеваемой информации либо ориентирует их на восприятие сообщаемого в прямом смысле. Например, в обиходном общении мы, как правило, говорим не загадками, а изъясняемся прямо:

«Который час?» – «Без пяти семь».

Участники этого диалога (и многих подобных речевых образований) говорят то, что имеют в виду. Вместе с тем тональность общения может измениться, и тогда интерпретация информации требует мобилизации дополнительных ресурсов:

«Что Вы можете сказать по поводу разговоров о Вашем участии в выборах мэра города?» – «Я могу сказать, что поступаю в соответствии с конституционными правами, которыми наделен каждый гражданин нашей страны».

Адресат уходит от прямого ответа, риторически усложняя его и заставляя интервьюера интерпретировать сказанное по своему усмотрению. Возможно, имелось в виду право каждого гражданина участвовать в выборах, но может быть, подразумевалось, что интервьюируемый пользуется дополнительными возможностями, рекламируя свою кандидатуру в средствах массовой информации, чего лишены по ряду обстоятельств его конкуренты, и говорящий даёт понять, что подобные разговоры необоснованны. Такая позиция позволяет политику заявить впоследствии, что его неправильно поняли. В качестве типичного примера неоднозначного ответа часто приводят ответ предсказательницы, который был дан древнему царю, пришедшему с вопросом, стоит ли начинать войну с соседом: *«Если начнешь войну, разрушишь могучее царство».* Царь понял это как призыв к действию, начал войну и потерпел поражение – разрушил собственное царство. По этому принципу построены тексты гороскопов и подобных коммуникативных образований.

С позиций дискурсивной персонологии мы предлагаем выделять типы коммуникативных личностей, реализующих свои предпочтения в том или ином стиле поведения с учетом их участия в определенном типе дискурса. Применительно к критерию одноплановости либо многоплановости смысла в общении можно сказать, что есть люди, которые чувствуют себя комфортно, общаясь в ситуации, не требующей постоянного

анализа подлинных интенций партнера, и есть люди, которые склонны шифровать свои высказывания, пользоваться намеками, иронизировать, т.е. усложнять коммуникацию. Они не только сами часто используют непрямую коммуникацию, но и воспринимают речь своего партнера с аналогичных позиций. В античной риторике считалось, что такое общение является способом оказания уважения другому человеку: если мы говорим прямо, без подтекста, то мы невысокого мнения об интеллектуальных способностях собеседника. Условно мы предлагаем обозначить выделенные по первому критерию типы дискурсивных личностей как одномерный и многомерный субъекты общения. Подчеркнем, что речь идет о предпочтениях, о привычном стиле общения. Этот стиль формируется культурой в целом (например, русская лингвокультура прямолинейнее английской), принадлежностью личности к определенной социальной группе (чем ниже образовательный уровень, тем прямолинейнее общение), личными качествами характера человека (зависимые люди чаще прибегают к косвенному выражению смысла). Есть ситуации, в которых все должны вести себя предельно прямолинейно (крик о помощи), и ситуации, в которых все избегают прямолинейности (табуируемые темы общения). Заметим, что наши рассуждения не противоречат тезису В.В. Дементьева (2006) о том, что в противопоставлении прямой и не прямой коммуникации первая является сравнительно редкой и специфичной, а вторая – частотной и обычной как в повседневном, так и в художественном дискурсе.

Заданность либо открытость реакций в общении предполагает установку коммуникантов на заранее определенную либо свободную реакцию на то или иное коммуникативное действие. Речь идет о сценарной тональности общения. Например, военные приказы не обсуждаются:

«Наступление начинается в 5 утра» – «Есть!»

Командир не поймет своего подчиненного, если тот скажет, что можно было бы начать наступление и попозже. Аналогичным образом ведут себя участники религиозного дискурса: поставить под сомнение истинность высказывания проповедника – значит радикально нарушить весь ритуал. В советское время в нашей стране регулярно проводились партийные и комсомольские собрания, на которых обсуждались все вопросы жизни общества. Старшеклассники-комсомольцы обсуждали успеваемость своих товарищей, говорили с пафосом,

использовали в своей речи определенную лексику и фразеологию, их интонации были трафаретными:

«Плужников, ты позоришь честь нашего класса! Ты пропускаешь занятия, не готовишься к урокам!»

«Я согласен с Мариной. Виктор, ты должен изменить своё отношение к учебе».

«Виктор, дело серьезное – ты что, хочешь, чтобы тебя из комсомола исключили?»

«Кто за то, чтобы вынести выговор Плужникову Виктору за поведение, несовместимое с высоким званием комсомольца? Единогласно».

«Ребята, я обещаю, я исправлюсь, больше этого не повторится».

Список подобных ситуаций, требующих сценарной однозначности коммуникативного поведения, достаточно широк и не сводится к определённой исторической эпохе. Соответственно, можно выделить коммуникативную личность, для которой подобная тональность общения является доминирующей, и личность, избегающую такой тональности. Обычно люди второго типа в названных ситуациях отмалчиваются. Условно эти два типа личностей можно обозначить как сценарный и несценарный субъекты общения. Первый тип активно ведет себя в соответствии со сценарием определённого коммуникативного действия, второй тип предпочитает оставаться в тени. Сценарная личность может иногда действовать и вопреки сценарию, реализуя альтернативную программу, которая, впрочем, тоже строится по жесткому алгоритму. Таким, например, было поведение диссидентов – сознательных борцов против политического режима в стране. Сценарный субъект ведет себя серьезно, его действия являются поступками, он часто претендует на лидерство.

Серьёзность либо несерьёзность общения является критерием для выделения юмористического и серьёзного дискурса. В юмористическом дискурсе намеренно нарушаются привычные стереотипы, сокращается дистанция общения, карнавалом переворачиваются нормы общества. Между юмористическим и серьёзным дискурсом есть промежуточное коммуникативное образование – полусерьёзный дискурс, когда оба участника общения (либо один из них) ведут серьёзный разговор, который в любой момент может перейти в шутку. Такое общение особенно ценится в англоязычном мире. Например, Дж.Б. Шоу сказал:

«В детстве мой брат чуть не утонул, я его успел спасти. До сих пор себе не могу этого простить».

Разновидностью несерьёзного общения является общение ироническое, включающее самоиронию. Соответственно, можно выделить типичных дискурсивных субъектов, склонных к шутке, игре, иронии, и субъектов, не понимающих юмора и чувствующих себя дискомфортно в условиях карнавального переворачивания смыслов. Условно эти два типа дискурсивных личностей можно обозначить как игровой и серьёзный субъекты общения. Отметим, впрочем, что шутка и ирония могут быть злыми и едкими, переходящими в саркастическую насмешку. Шутник резко отличается от насмешника.

Следующий признак, по которому можно выделить определённые типы коммуникативной тональности, представляет собой кооперативность либо конфликтность общения. Этот признак лежит в основе этикетного либо агонального (сопоставительного) дискурса. В первом случае участники общения стремятся продемонстрировать друг другу свои добрые намерения и сделать коммуникацию легкой и приятной, во втором случае они намеренно обостряют обстановку, оскорбляя и высмеивая друг друга или присутствующих. Как этикетный, так и агональный дискурс могут быть симметричным либо асимметричным. Оба участника общения могут соблюдать этикет либо намеренно нарушать его. Вместе с тем один из них может выйти на асимметричную модель поведения – нарушить этикет либо ответить сигналом примирения на явное оскорбление. Приведём пример подобного асимметричного дискурса:

«Привет! Рад тебя видеть! Как у тебя дела?» – «Какая ж ты дрянь! Я все знаю».

В приведённом примере второй участник общения идет на явный конфликт, не желая поддерживать видимость добрых отношений после того, что ему стало известно о действиях первого коммуниканта. К.Ф. Седов (1999) применительно к установке коммуникантов на кооперативность либо конфликт выделяет три типа личностей – куртуазную, инвективную и рационально-эвристическую. Соглашаясь с предложенной моделью, мы терминологически обозначаем типичных участников кооперативного либо агонального дискурса как этикетный либо агональный дискурсивный субъект. В разных сообществах установка на этикетное либо агональное поведение варьируется применительно к ситуациям и социальным характеристикам

кам участников общения. Например, юноши-подростки склонны к агональности, агрессивности, задиристости, и молодой человек, сознательно выбирающий этикетный стиль общения, неизбежно будет в их кругу мишенью насмешек. Учителя же обычно любят таких бесконфликтных учеников. Способность к агональному поведению часто является показателем силы характера, это отражено в поговорках: *«Тот, кто может рычать, может и защитить»* (англ.), *«Из непослушной дочери часто вырастает хорошая хозяйка»* (кит.).

Признак приоритета содержания либо формы общения позволяет выделить информативный и фасцинативный дискурс, т.е. общение, целью которого является получение каких-либо сведений, и коммуникацию, которая ведется для получения удовольствия от общения. Информативный дискурс допускает сжатие и расширение, его ценность снижается при повторном предъявлении, он поддается достаточно точному переводу на другой язык. Фасцинативный дискурс теряет свои основные характеристики при аннотировании, пересказе и переводе, его ценность возрастает при повторном предъявлении. Строго говоря, здесь на первый план выходят не обстоятельства общения, которые приоритетны для любого другого дискурса, анализируемого с позиций прагмалингвистики, а текст, используемый в этом дискурсе. Следует обратить внимание на то, что выделяемые в данной работе типы дискурса на основе типов коммуникативной тональности не являются взаимоисключающими, а представляют собой разные аспекты общения. Например, содержательно общение может быть агональным, но оба его участника могут получать удовольствие от взаимной пикировки. Вспомним блестящие диалоги, которые ведут персонажи Оскара Уайльда:

– Мужей очень красивых женщин я отношу к разряду преступников, – объявил лорд Генри, отхлебнув глоток вина.

Леди Нарборо ударила его веером.

– Лорд Генри, меня ничуть не удивляет, что свет считает вас в высшей степени безнравственным человеком.

– Неужели? – спросил лорд Генри, поднимая брови. – Вероятно, вы имеете в виду тот свет? С этим светом я в прекрасных отношениях.

– Нет, все, кого я только знаю, говорят, что вы опасный человек, настаивала леди Нарборо, качая головой.

Лорд Генри на минутку стал серьезен.

– Просто возмутительно, – сказал он, – что в наше время принято за спиной у человека говорить о нем вещи, которые... без-условно верны.

(О. Уайльд. «ПОРТРЕТ ДОРИАНА ГРЕЯ»)

На примитивном уровне имеет место то же самое: дети с удовольствием обмениваются дразнилками, при этом ценится скорость реакции и спонтанная рифма. В негритянских кварталах больших городов США такой обмен цветистыми оскорблениями на пулеметной скорости превратился в особый род вербального искусства, который в известной мере повлиял на формирование стиля «рэп». Соответственно, можно условно выделить два типа личностей применительно к рассматриваемым разновидностям дискурса – артистический и неартистический дискурсивные субъекты.

Говоря о признаке конкретности либо отвлеченности тематики дискурса, мы имеем в виду обиходно-практическую либо дискуссионно-гипотетическую тональность. Последняя характерна в первую очередь для научного общения, но свойственна любому диалогу, участники которого говорят о вещах ненаблюдаемых и вероятных, взвешивая варианты:

– Ты не думаешь, что нам стоит купить дачу? Новиковы купили, и Семеновы тоже.

– Дело хорошее. Но они так подорожали сейчас. Вообще, свежий воздух, экологически чистые продукты...

– Правда, всякая шпана шныряет, божжи ночуют... И налог, наверно, придется платить...

– Так я не понял: покупаем или не покупаем?

– Вот и не знаю, что делать: с одной стороны, было бы хорошо, но, с другой стороны...

Исходя из сути такого общения, можно противопоставить следующие типы языковых личностей – аргументативный и перформативный дискурсивные субъекты, т.е. люди, которые склонны к рассуждениям либо действиям.

Подведем основные итоги.

В дополнение к существующим в науке о языке подходам к изучению языковых личностей можно предложить подход, в основу которого положен признак коммуникативной тональности общения. Такой подход даёт возможность выделить ряд языковых личностей, проявляющихся в определённых типах дискурса: одномерный и многомерный, сценарный и несценарный, игровой и серьёзный, этикетный и агональный, арти-

стический и неартистический, аргументативный и перформативный типы дискурсивных субъектов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дементьев В.В. Непрямая коммуникация. – М. : Гнозис, 2006. – 376 с.
2. Карасик В.И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс. – Волгоград : Перемена, 2002. – 477 с.
3. Караулов Ю.Н. Русский язык и языковая личность. – М. : Наука, 1987. – 264 с.
4. Нерознак В.П. Лингвистическая персонология: к определению статуса дисциплины // Сб. науч. тр. Моск. гос. лингв. ун-та. – Вып. № 426. – Язык. Поэтика. Перевод. – М., 1996. – С.112–116.
5. Седов К.Ф. Становление дискурсивного мышления языковой личности: психо- и социолингвистический аспекты. – Саратов : Изд-во Сарат. ун-та, 1999. – 180 с.

Получено 30.03.2007 Волгоградский государственный педагогический университет

Карасик, Владимир Ильич – доктор филологических наук, профессор, зав. кафедрой английской филологии Волгоградского государственного педагогического университета; vkarasik@yandex.ru.