

ЗА НЯКОИ ОСНОВНИ МОДЕЛИ ЗА СТИМУЛИРАНЕ, ПРЕНАСОЧВАНЕ И БЛОКИРАНЕ НА ПРОЦЕСА НА УСТНО ОБЩУВАНЕ

Ролята на устната вербална комуникация придобива все по-голямо значение за развитието на съвременната езикова ситуация в световен мащаб. Това обуславя необходимостта от изследване на тенденциите в устното общуване, които несъмнено влияят върху формирането на определени стереотипи на речево поведение.

Устната вербална комуникация се осъществява в две основни форми – диалог и полилог. Техните разновидности зависят от типа участие на събеседниците – т.е. разговорите могат да се характеризират с наличието на т.нар. водещ “глас” (разказвач, инструктор, педагог и др.) и на сигнали за обратна връзка с останалите, по-пасивни събеседници или да има относително равноправно участие на събеседниците в развитието на темата. Ако първата разновидност (тип беседи, лекции, инструктажи и т.н.) е сравнително добре описана в лингвистичната литература, особено по отношение на препоръки и основни правила за ефективна работа в малки или по-големи групи, то значително по-малко са изследвани и систематизирани закономерностите на “диалогичната игра”. Същевременно тя е застъпена в изключително висока степен не само в ежедневно общуване, но и в средствата за масово осведомяване като резултат от развитието на медиите и навлизането на преките включвания в ефир, телемостовите и др., предполагащи активно участие от страна на зрителя и/или слушателя в качеството му на комуникативен партньор (Вж. Г. П. Нешименко, ВЯ – 2001, 123–126).

Изхождайки от тези наблюдения, тук ще се опитаме да извлечем и систематизираме основните модели за стимулиране, пренасочване и блокиране на устното общуване при наличие на възможност за: а) равноправно участие на събеседниците в комуникативния акт и б) функционална размяна на местата им като адресат и адресант. Анализираните

речеви фрагменти представляват резултат от направен вече избор от страна на участващите в процеса на общуване – избор, който отразява единството или различието/сблъсъка на събеседниците. Моделите са изведени от записи на разговорни диалози на български език и от няколко съвременни български телевизионни шоу-продукции и публицистични предавания, носещи белезите на непринуденост и разговорност – предимно “Шоуто на Слави Трифонов” и в по-малка степен “НЛО”, “Каналето”, “В десетката”, “Гласове”.

Колкото и непостижимо да изглежда на пръв поглед систематизирането по някакъв начин на речевото взаимодействие поради влиянието на редица лингвистични и екстралингвистични фактори върху процеса на комуникация – достатъчно е да се споменат само индивидуалните особености, нивото на компетентност, жизненият опит, познаването на темата, степента на познатство между партньорите и др., то може да се представи на принципа на синонимните гнезда, отворени за по-нататъшно разширяване и детайлизиране. Самият факт, че оригиналните речеви сегменти са лесно преводими на английски език, доказва универсалния характер на схемата.

Тъй като обект на нашия интерес е вербалното взаимодействие между адресат и адресант, случаите на предизвикване на действие с реплика-стимул от типа: “Ела тук!”, “Вдигни го веднага” не се разглеждат в настоящата статия. Същото се отнася и за невербалните (кинематичните) знаци и суперсегментните елементи.

В процеса на устно общуване е важно да се има предвид съществуването на две различни ситуации – първата е *самата ситуация на общуване между събеседниците, а втората – тази, за която се говори*. Това дава възможност за промяна на първоначалната ситуация – тя може да бъде въведена от говорещия по някакъв начин и да отразява неговото намерение, но впоследствие същата ситуация може или да се запази, или да се смени от адресанта. Следователно типът взаимодействие, изисква да се разглеждат, описват и анализират сегментът на въвеждането и сегментът на ответното изказване заедно, т.е. като комплекс, за да бъдат цялостно отразени комуникативният поток и намеренията на партньорите.

I. Най-често разпространеният и естествен начин за реализиране на намерението за въвличане/включване в комуникативен процес е *използването на отворен въпрос*, който предполага даването на конкретен отговор. Това са въпросите с: *КОЙ, КАКВО, КОГА, КЪДЕ, КАК, КОЛКО, ЗАЩО*, предоставящи възможност за размяна на ролите между адресат и адресант.

А. Когато те наистина изпълняват функцията си за реплика-стимул в процеса на общуване, речевото поведение на потенциалния комуникативен партньор може да варира между следните два модела:

1. Даване на адекватен и конкретен отговор (вкл. ДА- и НЕ-отговори – особено в разговори по телефона):

Напр.: – Идвате ли утре?

– Разбира се! Идваме със сигурност, както се разбрахме.

– Мога ли да разчитам на теб в това отношение?

– Не. Категоричен съм – изобщо не ме брой в тая игра!

2. Включване на адресата с формална реплика (вкл. и шега), която по същество не дава отговор на зададения въпрос:

Напр.: – Сега ли ще излизате?

– Малко хладничко ми се струва навън.

– Това е красиво! Колко струва?

– Е-е, не е прекалено скъпо, ама и без пари не е.

Из “Шоуто на Слави Трифонов” (26.02.2001 – Христо Бисеров е гост; Вж. в. “Новинар” – стр. 6):

– Как гледаш на въпроса за твоята къща?

– Като човек, който е влязъл в гората и знае, че ще срещне мечка.

В тези случаи репликата-реакция дава възможност за тълкуване на имплицитно съдържащ се отговор, но по своите реални параметри той е налице. За сметка на това комуникативният партньор може да въведе друга информация – при това достатъчно обемна като количество, но тя продължава да не отговаря на очакванията на питащия. Срв.:

Из “Шоуто на Слави Трифонов” (26.02.2001) – Христо Бисеров е гост; Вж. в. “Новинар” – стр. 6):

– Може ли да се каже, че изгонихме човека с къщата от синята къща?

– Трябва и други да гоним, ако ще я караме така. Къщата ми е популярна от мен. Аз живея в къщата на Христо Бисеров. Тя е 193 квадрата, нито е прогимназия, нито палат. Къщата на дядо ми в Хасково беше по-голяма. Нямам нито една банка, нямам телевизия. Ако нещо имам, много нямам. Къщата ми обаче е хубава, защото е направена с вкус.

Из “Шоуто на Слави Трифонов” (26.02.2001) – Христо Бисеров е гост; Вж. в. “Новинар” – стр. 6):

– Ще участва ли ЕКИП на изборите?

– *Ще гледаме да е печеливша формула. Политикът не може да издържи на изкушението да остане в политиката. Който говори, че хората са го вкарали и не го пускат... Но не можеш да останеш на всяка цена. Всеки знае какво не може да плати.*

По отношение на комуникативните намерения на участниците в устното общуване в цитираните примери е налице известно разминаване. Репликата-реакция не дава на практика търсения отговор, каквато и да е причината за това – а) нежелание да се отговори; б) несигурност или незнание на точния отговор; в) желание да се вмъкне нова информация, която е приоритетна в момента за адресата и/или др. Краен вариант на същата комуникативна ситуация е блокирането на процеса на общуване.

Б. Адресатът може да **блокира** директно **комуникативния процес**, когато се въздържа за изрази своите съмнения, мнение, страхове или просто не желае да предостави информация. Формално тази възможност се реализира чрез следните три модела на речево поведение:

1. Не следва никакъв отговор:

Напр.: – Какво смяташ да правиш с тая маса?

– #

2. Експлицитно се отказва да се даде отговор:

Напр.: – Ще ми кажеш ли какво стана?

– *Не! В никакъв случай!*

– *Не! За нищо на света!*

– *Няма да ти кажа!*

– *Абе, я си гл'ей работата!*

– *Не е твоя работа!*

– *Не питай – знаеш, че няма да ти кажа никога!*

– Какво да си облека сега?

– *На твои въпроси не отговарям!*

– *Твоя работа!*

3. Адресатът рязко сменя подадената от адресата тема/ситуация:

Напр.: – А той как се е изказал за теб?

– Тази седмица синът ми е абитуриент – ще ви каня на гости.

– На дъщеря ти дойдоха ли й вече гостите от Италия?

Описаните три модела представляват варианти за блокиране на процеса на общуване. Във всички случаи блокиращият фактор е адресатът, който има различни комуникативни намерения от тези на адресанта и ги формализира по различен начин:

- чрез липса на ответна реакция;
- чрез директен отказ, изразен експлицитно;
- чрез смяна на подадената от адресанта тема/ситуация.

Като четвърти модел за блокиране на комуникативния процес от страна на адресата може да се разглежда признаването на незаинтересованост и/или непознаване на предлаганата за дискусия тема:

Напр.: – Как се казва бебето им?

– *Не знам.*

– *Откъде да знам – изобщо не ме е грижа!*

– *К'во ме интересува!*

– *Не е моя работа как се казва!*

– *Т'ва си е техен проблем – да си го кръщават както щат!*

– *Хич не ме вълнува как се казва!*

Посоченият пример илюстрира как по обективни или субективни причини може да се окаже невъзможно по-нататъшното общуване. Следователно, **четвърти модел** за блокиране на комуникативния процес представлява **признаването на непознаване на темата/ситуацията без или с наличие на незаинтересованост от страна на адресата.**

В. Процесът на устно общуване може да се развие и като **опит за търсене на сфера на взаимно съгласие**, т.е. на съвпадане на комуникативните намерения. За намиране на “**общо поле**” за комуникация могат да се използват следните модели:

1. Бумеранг – запазване на темата с връщане на същия въпрос към питащия:

Напр.: – А те защо не се местят вече в новия апартамент?

– *Ти ми кажи защо не се местят! Що ти ни ми кажеш защо?!*

– Какво мислиш за нейното участие, а?

– *А ти какво мислиш?*

2. Пренасочване към друга тема (вкл. чрез въвеждане на други въпроси към питащия):

Напр.: – Върна ли му вече каталога?

– *Каталогът си е каталог, ами я ми кажи сега нещо за новото му гадже!*

– Те още ли живеят заедно?

– *А бе я ми отговори ти първо на един друг въпрос! – Къде отиде да живее сега сестра му?*

Тези два модела дават възможност на партньорите за “настройка” на комуникационния канал, състояща се в минимизиране на различията в намеренията на адресата и адресанта и установяване на приемлива и за двете страни тема на диалога. Макар и силно да напомнят два от представените вече по-горе модели за стимулиране и блокиране на процеса на общуване (Срв.: А-2 – *Включване на адресата с формална реплика, която по същество не дава отговор на зададения въпрос* и Б-3 – *Адресатът рязко сменя подадената от адресанта тема/ситуация*), тук присъства задължително възможността за обратно включване на адресанта, което значително повишава шанса за продължаване и по-нататъшно протичане на комуникативния процес.

II. Репликата-стимул в процеса на устно общуване не винаги представлява отворен въпрос. Формално тя може да бъде и констативно изказване, което дава две възможности за избор на речево поведение от страна на присъстващия потенциален партньор – да се включи или не със своя реплика-реакция. Съществено е също да се отчете как и доколко се съотнася реплика-стимул със следващата я реплика-реакция. В зависимост от това процесът на общуване може да се развие, но може и да не настъпи изобщо. Двата възможни варианта изглеждат по следния начин:

1. Практическа липса на взаимодействие между говорещите – има процес на говорене, няма процес на общуване.

Реално общуване няма, тъй като всеки развива своя тема и отсъстват каквито и да било допирни точки, респективно взаимодействие и диалог. На практика това осигурява процес на говорене, но не и на общуване.

Напр.: – Много скоро ще завали.

– *Влакът идва май – нещо се чува оттам.*

– Май ще трябва да отида да им разкажа нещата от начало докрай и тогава ще видя с какво могат да ми помогнат

– *Като че ли тези чаши са по-големи и събират повече. Ще взема да ги купя, ако не са много скъпи.*

– Аз обаче няма да ги моля – въобще! Никога не съм се молила – еле пък на тях, разбираш ли, никога!

– *Абе хубавки са все пак – и формата е добра, и цветът си го бива! Макар че за к’во са ми тия чаши – у нас е пълно с такива работи?!*

Както показват записаните примери, налице е процес на последователно говорене, осъществявано от двама души на едно и също място, т.е. условия за комуникация има, но общуване – няма. Всеки развива своя тема, без да реагира на репликата на другия и без да има обща основа за разговор. Ако в редица случаи това е приемливо поради появата на ново обстоятелство, съпровождащо процеса на общуване (влакът идва и единият от партньорите вмъква този факт в разговора), то в други случаи е налице по-скоро смесване на ситуациите, предизвикано от разлика в приоритизирането на комуникативните намерения. Типичен в тов отношение е вторият пример, където лесно се долавя, че всеки говорещ се опитва да наложи своята тема, без да търси “общото поле” на комуникативни намерения и в резултат на това процес на общуване изобщо не протича.

Принципът на последователно говорене на различни теми, без да се търси взаимодействие между говорещите, се използва редовно като подход с хумористичен ефект в едно от телевизионните шоу-предавания на Българска телевизия – т.нар. “НЛО”. От гледна точка на моделите, които търсим тук, подобни случаи могат да се отнесат по-скоро към ситуацията на двама участници – един говорещ и един слушач, които последователно си разменят ролите.

2. Развива се процес на взаимодействие на базата на изразяване на мнение по обща тема/ситуация

Темата се подава от единия потенциален участник в комуникативния процес, макар и не чрез реплика-стимул, оформена като въпрос. Със своето мнение по същата тема се включва друг събеседник, който, без да задава въпроси, реагира на направеното вече изказване:

Напр.: Из “Шоуто на Слави Трифонов” (26.02.2001) – Христо Бисеров е гост; Вж. в. “Новинар” – стр. 6):

– Доскоро СДС беше твърдо с царя. Сега позицията на синята партия не се различава от тази на Марксистка алтернатива.

– Така СДС пъди хората от себе си. Интересът на СДС е да има повече приятели, а не да създава повече врагове. Глупаво е да се правим на невиждащи. Царят ще влезе със сила в политиката. Както СДС се появи като кауза, така и Симеон Втори ще бъде кауза в тези избори.

В случая вероятно може да се говори за общуване, базиращо се на обща тема/ситуация, която е предложена от адресанта и е възприета от адресата. Потенциалното продължаване на комуникационния процес би могло

да се сведе най-малкото до последователна многократна размяна на ролите на участниците като говорещ и слушащ.

Систематизираните по изложения начин модели за стимулиране, пренасочване и блокиране на процеса на устно общуване в съвременния български език нямат претенции за изчерпателност. Изведените схеми отразяват най-общо някои закономерности на диалогичната форма на вербално взаимодействие като резултат от направения вече избор от страна на участниците в комуникацията. Те отразяват наличието или търсенето на единство, от една страна, или различието/сблъсъка на комуникативните намерения на потенциалните събеседници, от друга страна. По-детайлното разработване на подобни модели на принципа на представянето им в синонимни гнезда би могло да се използва в няколко направления:

- за разработване на по-ефективни и с практическа насоченост системи за чуждоезиково обучение;
- за съпоставяне на най-често използваните в различни езици модели за устно общуване като основа за аргументиране на различия от социокултурно естество;
- за откриване на комуникативни универсалии;
- за лансиране/популяризиране на моделите за стимулиране на общуването и търсене на “общо поле” на комуникативни намерения с цел усъвършенстване на индивидуалното речево поведение.

ЛИТЕРАТУРА

1. **Нещименко, Г. П.** Динамика речевого стандарта современной публичной вербальной коммуникации: проблемы, тенденции развития. – В: Вопросы языкознания, январь-февраль, 2001, 98–132.
2. “Я”, “субъект”, “индивид” в парадигмах современного языкознания – сборник научно-аналитических обзоров. М., 1992.
3. **Barnet, VI.** К принципам строения высказываний в разговорной речи – Bulletin ruskeho jazyka a literatury, XVIII, Praha, 1974.
4. *Polszczyzna w komunikowaniu publicznym* – Prace poświęcone Prof. H. Satkiewicz z okazji jubileuszu Jej i Jej zakładu, Warszawa, 1999.
5. **Stuart, Cristina.** How to be an Effective Speaker. Lincolnwood, III, USA, 1992.
6. *Approaches to Discourse, Poetics and Psychiatry* – Vol. 4; Edited by Iris M. Zavala, Teun A. Van Dijk and Myriam Diaz-Diocaretz, Amsterdam, 1987.
7. *Speech Act Theory and Pragmatics* – Syntese Language Library – Vol. 10; Edited by John R. Searle, Ferenc Kiefer; Manfred Bierwisch, 1980.