

УДК 81

Т. А. Чеботникова

**Содержательные доминанты речевого поведения личности**

Статья посвящена описанию специфики человеческого общения, а также анализу доминант, предопределяющих формальную и содержательную стороны речевого поведения личности.

**Ключевые слова:** личность, человеческое общение, речевой поступок, речевое поведение.

Традиционно анализ речевого поведения осуществляется с опорой на модель речевого акта. В соответствии с названной моделью процесс речевого общения представляется как обменный процесс, в котором информация от адресанта передается адресату по одному из каналов связи и получается им в первоначальном виде. Общение признается успешным в том случае, если процесс передачи и приёма осуществился, т.е. информация, отправленная адресантом, дошла до адресата и была принята им. Однако при таком подходе опускаются некоторые важные характеристики именно человеческого общения, которое, как известно, не может быть сведено только к процессу передачи и приёма информации.

В настоящее время исследователями уже установлены многочисленные особенности человеческого общения, отличающие его от других видов общения. В их числе назовём следующие:

- во-первых, человеческое общение имеет личностную определённость;
- во-вторых, отправитель и адресат представляют собой некое единство и не могут рассматриваться по отдельности;
- в-третьих, в человеческом общении находит выражение лингвистическая, интерактивная и энциклопедическая компетенция коммуникантов [3, с. 26—31];
- в-четвёртых, в человеческом общении присутствует прагматический фактор;
- в-пятых, в человеческом общении происходит не простое, элементарное «движение информации», но, как минимум, активный обмен ею. Это значит, что каждый участник коммуникативного процесса предполагает активность и в своём партнёре, он не может рассматривать его как некий объект. Другой участник тоже предстаёт как субъект. Отсюда следует, что, направляя ему информацию, на него необходимо ориентироваться, т.е. анализировать его мотивы, цели, установки (кроме, разумеется, анализа и своих собственных целей, мотивов, установок). Но в этом случае нужно предполагать, что в ответ на начальную информацию будет получена новая информация, исходящая от другого;
- в-шестых, характер обмена информацией между людьми определяется тем, что посредством системы знаков партнёры способны влиять друг на друга, то есть обмен такой информацией предполагает воздействие на поведение партнёра. Эффективность коммуникации измеряется именно тем, насколько удалось это воздействие;
- в-седьмых, воздействие как результат обмена информацией возможно лишь тогда, когда у отправителя информации и её получателя имеется одинаковое понимание ситуации общения и когда адресант и адресат обладают единой или сходной системой кодификации и декодификации. Наличие единой системы значений обеспечивает возможность партнёров понимать друг друга;
- в-восьмых, в условиях человеческой коммуникации могут возникать совершенно специфические коммуникативные барьеры вследствие наличия индивидуальных особен-

© Чеботникова Т. А., 2013

ностей общающихся или в силу сложившихся между ними отношений, а иногда в силу тех и других одновременно [8, с. 23].

Таким образом, человеческое общение, в котором диада «говорящий — слушающий» является основным звеном и ведущим фактором, определяющим его сущность, не может быть сведено к элементарному процессу передачи и приёма чистой информации прежде всего в связи с тем, что говорящий и слушающий — личности с уникальной психологической, интеллектуальной и социальной структурой. Информация может быть передана адресантом и получена адресатом, однако общение не состоится, если адресант и адресат пребывают в разной системе координат. В. Д. Девкин писал: «Соотнесённость говорящего и слушателя конверсна, это симметрия типа правой и левой руки — одна и та же суть преломляется у каждого по-своему» [7, с. 8—9]. Покажем это на примере:

*В крохотный квадратный холл, где стоял облезлый письменный стол с телефонным аппаратом, выходило четыре двери.*

*Я толкнула одну и увидела трёх взъерошенных парней, молча смотревших в мониторы. Ни один из компьютерщиков не повернул голову на звук шагов, и никто не ответил на моё вежливое «здравствуйте». Я подождала минутку и повторила попытку обратить на себя внимание, но на этот раз заорала, как командующий парадом:*

*— Привет!!!*

*— Угу, — донеслось слева. — Чего хотите? Ремонт гарантийный?*

*— Некоторое время назад, точно дату не назову, сюда приходил дилер от фирмы «Фрим», — стала я излагать суть дела, — мне очень надо поговорить с тем, кто оформил у него заказ.*

*Парни никак не отреагировали на мою просьбу, я решила возбудить у них интерес и добавила:*

*— Продавец ошибся, взял с покупателя много денег, я принесла излишек назад. Кому его отдать?*

*— Какая контора облажалась? — поинтересовался кудрявый блондин.*

*— «Фрим», — повторила я.*

*— Что они продают? — продемонстрировал свой интерес шатен.*

*— Косметику.*

*Блондин соизволил посмотреть на посетительницу.*

*— Салфетки для протирки мониторов и средство, чтобы чистить «Клаву»?*

*— Нет, — засмеялась я, — губную помаду, тени, пудру.*

*Теперь от работы оторвался и брюнет.*

*— Помаду? — переспросил он. — То есть пасту для антистатической обработки поверхности принтера?*

*Парни выглядели полоумными и требовали соответствующего обращения.*

Как видим, неподготовленность слушающего к пониманию содержания нового для него сообщения при попытке как-то освоить сказанное приводит к непониманию и даже к полному искажению смысла.

Личностный характер речевого общения делает очевидным, что:

- во-первых, без учёта непосредственной связи общения с психологией, культурологией, социологией, прагматикой успешное и адекватное изучение, понимание и описание речевого поведения не представляется возможным;

- во-вторых, классическая модель коммуникативного акта, при всех её методических достоинствах и универсальности, нуждается в коррекции, а именно: она должна быть дополнена включением в неё психологических и социально-ролевых компонентов.

К психологическим структурным компонентам речевого акта следует в первую очередь отнести мотивационную составляющую, которая определяет, *что, зачем и почему* хочет сказать автор высказывания.

Коммуникативное намерение, коммуникативная цель, коммуникативная интенция представляют собой мысленное предвосхищение участником коммуникации желательного для него результата, направленность сознания на этот результат.

В речевом общении принято различать два вида целей, которые может преследовать говорящий, — ближайшую и долгосрочную, нередко воспринимаемую как целевой подтекст, подчас трудно разгадываемый и трудно различимый. Основными разновидностями ближайшей цели общения являются:

- получение информации;
- выяснение позиций;
- развитие темы;
- критика;
- побуждение к действию;
- изменение эмоционального состояния;
- развитие или прекращение коммуникации и др.

За ближайшими целями часто стоит целевой подтекст, углубляющий и усложняющий общение. Так, например, ближайшая цель «выяснение позиций» служит долгосрочной цели «установление добрых отношений» или ближайшая цель «обсуждение какого-либо вопроса» служит отдалённой цели «установление истины» или цели «заявить о себе», «утвердить свой статус» и т.д. Долгосрочные цели выясняются и понимаются исходя из общего содержания разговора, его тональности, по произвольным вербальным или невербальным проявлениям. Долгосрочные цели часто скрываются, а порой даже предпринимаются дополнительные специальные меры к их маскировке. Именно так выстраивает линию своего поведения героиня, перед которой стоит долгосрочная цель выбраться из нищеты, заплатить непомерные налоги, сохранить родовое гнездо. Для её достижения она старается решить ближайшую задачу — произвести впечатление на своего неожиданного спутника, который, с точки зрения героини, может быть полезным в решении глобальной проблемы. Для этого она, с одной стороны, комплиментами повышает самооценку своего спутника, а с другой стороны, намеренно усиливает образ несчастной, беззащитной, доверчивой и наивной женщины, нуждающейся в поддержке сильного мужчины. Этот образ, точнее впечатление, им производимое, способно помочь ей в достижении долгосрочной цели:

— *А у вас есть лавка? Какой вы, оказывается, шустрый!*

— *Да, у меня есть лавка, и, по-моему, совсем неплохая. Люди говорят, что я прирождённый коммерсант, — и Фрэнк с довольным видом рассмеялся своим вхохочущим смехом.*

*Скарлетт всегда раздражал этот смех. «Самовлюблённый старый болван», — подумала она, но сказала: — О, мистер Кеннеди, к чему бы вы ни приложили руку, вас ждёт успех! «Сумею ли я его заполучить? ...Сумею ли заставить его забыть Сью и достаточно быстро сделать мне предложение?» <...> «Он, конечно, не красавец, — хладнокровно рассуждала она про себя, — и у него очень плохие зубы, и изо рта скверно пахнет, и он такой старый, что годится мне в отцы. К тому же он нервный, застенчивый и добропорядочный, а уж паршивее качеств для мужчины не придумаешь. Но по крайней мере, он джентльмен, и мне легче будет им управлять. Так или иначе, нищие не выбирают». <...> Сейчас в ней снова загорелась надежда, и она вся напряглась, забыв про свои мокрые и холодные ноги. Прищурясь, она так пристально посмотрела на Фрэнка, что ему стало не по себе. Она заметила это и быстро опустила взгляд — ей вспом-*

нились слова Рэтта: «Такие глаза, как у вас, я видел на дуэли, у своего противника... Они не зажигают восторга в сердце мужчины».

— Что с вами, мисс Скарлетт? Вы продрогли?

— Да, — с беспомощным видом призналась она. — Вы не станете возражать... — сказала она робко и замялась. — Вы не станете возражать, если я суну руку в карман вашего пальто? Так холодно, а муфта у меня насквозь промокла. <...> И по мере того как шли дни, Скарлетт всё глубже погружалась в отчаяние, ей хотелось схватить стеклянную колбу часов и задержать пересыпающийся в ней песок. Но она так хорошо скрывала свои чувства, так хорошо играла свою роль, что Фрэнк ничего не заподозрил, ничего не увидел, кроме того, что лежало на поверхности, а видел он лишь прелестную молодую вдову Чарльза Гамильтона, которая каждый вечер встречала его в гостиной и восторженно, затаив дыхание, внимала ему, когда он рассказывал о своих планах переоборудования лавки, о том, сколько денег рассчитывает заработать, купив лесопилку.

Стратегический замысел определил речеповеденческую тактику, выбор вербальных и невербальных средств, а результатом было то, что «впервые за всю жизнь закоренелый холостяк чувствовал себя сильным мужчиной, созданным господом богом по более благородному образцу, чем многие другие, созданным, чтобы защищать глупеньких беспомощных женщин. И когда они наконец уже стояли вместе перед алтарём... он едва ли бы мог сказать, как это произошло. Он сознавал лишь, что... он, Фрэнк Кеннеди, так вскружил голову этой прелестной женщине, что она, забыв обо всём на свете, упала в его сильные объятия. Сознание одержанной победы пьянило его. <...> И не успел он опомниться, как оказался женатым» (М. Митчелл «Унесённые ветром»).

Говоря о социально-ролевой составляющей процесса общения, мы имеем в виду, что его участниками являются активные субъекты и понятие «социальная роль» указывает на поведение, предписанное человеку его социальным (возрастным, половым, должностным и т.д.) положением или статусом. Для процесса общения в конкретном речевом акте существенны ролевой репертуар и иерархия ролей, поскольку ролевой репертуар личности в данном обществе предполагает регламентируемый ролевыми ожиданиями определённый объём знаний, умений и навыков. Кроме этого, в процессе общения могут выделиться ситуативные роли, предопределённые личностными характеристиками общающихся и существенно влияющие на характер общения и специфику оформления речевого поведения (напр., лидер; гибкий человек, готовый приспособиться и пойти на компромисс; капризный ребёнок, способный нарушить любые запреты, и т.д.).

«Черпая своё мировоззрение из общества, предоставляющего ценности, логику, информацию или дезинформацию», говорящий и слушающий (адресант и адресат), каждый из которых представляет собою личность, по-своему осмысливают спектр его предложений и относительно самостоятельно делают выбор варианта своего поведения, учитывая при этом, что поведение в целом и речевое поведение в частности должны соответствовать исполняемой роли и тому образу, который они намеренно или непроизвольно создают. Об относительной самостоятельности выбора мы говорим потому, что личность, будучи автономной и свободной в решениях и выборе, в то же время принадлежит среде, в рамках которой выбирает и действует, строит своё поведение и ограничивается бытием и действием других личностей, включённых в эту среду [10, с. 190].

Под выбором мы понимаем сложное, «многоступенчатое» взаимодействие, в которое вступают эмоционально-волевые и рациональные компоненты, обеспечивая его непрерывность и результативность. Выбор представляет собою балансирование мысли и чувства между различными вариантами действий, являясь «отражением диалектики свободы

и необходимости: внешней и внутренней свободы, внешней и внутренней необходимости». Объективно возможность выбора обеспечивается языковой системой, обладающей свойством вариативности, а субъективно — участниками процесса общения, речевое поведение которых непосредственно зависит от окружающей среды, от выполняемых ими социальных функций и характера взаимоотношений, от готовности и способности адекватно пользоваться вариативностью языковой системы.

М. М. Бахтин писал: «Отбор всех языковых средств в процессе речевого общения производится говорящим под большим или меньшим влиянием адресата и его предвосхищаемого ответа. <...> Говоря, я всегда учитываю апперцептивный фон восприятия моей речи адресатом: насколько он осведомлён в ситуации, обладает ли он специальными знаниями данной культурной области общения, его взгляды, его убеждения, его предубеждения (с нашей точки зрения), его симпатии и антипатии...» [2, с. 276]. Аналогичную мысль высказывает Х. Алдер. Он пишет: «Мы можем добиться взаимопонимания с собеседником только в том случае, если задумаемся над тем, как другой человек представляет себе мир, как он мыслит и чувствует» [1, с. 48]. Варианты выбора многообразны. Однако говорящий строит свою речь с опорой на свои собственные интенции и пресуппозиции, на свою оценку ситуации и полагает, что делает это правильно. На самом деле не исключены просчёты: желание продемонстрировать образованность встречается как самореклама, умаление собственных достоинств как большое самолюбие, ласка к детям как нежелательное подчёркивание их детскости, желание быть вежливым как навязчивость. Важным для достижения успеха является также и то, насколько говорящий способен учитывать расположенность слушателя принимать предлагаемую информацию и заинтересованность в этой информации. Неосознанная агрессивность своего речевого «нападения», неумение переключиться и представить себе, чего ждёт собеседник, — типичный случай диссонанса интенций и источник непонимания, нежелательности контакта [7, с. 8—9].

*Начальник тюрьмы был в замешательстве... Вообще с этими образованными арестантами — врачами, юристами, пасторами — всегда как-то неловко, — их, признаться, не выпустишь на свободу с обычным: «Ну, жму руку! Надеюсь, больше не собьёшься с прямого пути. Желаю успеха!» Нет! Джентльмен, отбыв срок, переставал быть номером и как бы сразу восстанавливал своё равноправие, и даже больше того, к его имени приставляли звание, которого ещё до вынесения приговора лишали подсудимого закон и газеты с их непогрешимым чувством меры и знанием того, что должно делать... Начальник решил обойтись только фразой: «Итак, всего доброго, доктор Райдер», — и протянув руку, обнаружил, что она повисла в воздухе (Голсуорси Д. «Бывший № 299»).*

Психологическое состояние адресата, его нерасположенность к контакту и отсутствие заинтересованности в контакте нивелировали все усилия адресанта, при этом сам процесс общения превратился в своеобразный ритуал — имитацию общения.

Напротив, умение вовремя сориентироваться в обстановке, найти общий язык, достойно поддержать разговор становится одним из факторов успешности общения и самой личности. Интересные наблюдения относительно этого были сделаны Н. В. Гоголем, который в характере своего главного героя (Чичикова) особенно подчеркнул способность почувствовать, что будет приятно услышать собеседнику, найти такие слова и так организовать своё речевое поведение, что ответная реакция оказывается вполне предсказуемой и максимально приемлемой, поскольку соответствует ожиданию и желанию адресанта:

*«Приезжий во всем как-то умел найтиться и показал в себе опытного светского человека. О чём бы разговор ни был, он всегда умел поддержать его: шла ли речь о лошадином заводе, он говорил и о лошадином заводе; говорили ли о хороших собаках, и здесь он*

*сообщал очень дельные замечания; трактовали ли касательно следствия, произведённого казённую палатою, — он показал, что ему небезызвестны и судейские проделки; было ли рассуждение о бильярдной игре — и в бильярдной игре не давал он промаха: говорили ли о добродетели, и о добродетели рассуждал он очень хорошо, даже со слезами на глазах; о выделке горячего вина, и в горячем вине знал он прок; о таможенных надсмотрщиках и чиновниках, и о них он судил так, как будто бы сам был и чиновником и надсмотрщиком. Но замечательно, что он всё это умел облекать какою-то степенностью, умел хорошо держать себя. Говорил ни громко, ни тихо, а совершенно так, как следует...». «В разговорах с сими властителями он (Чичиков) очень искусно умел польстить каждому. Губернатору намекнул как-то вскользь, что в его губернию въезжаешь, как в рай, дороги везде бархатные, и что те правительства, которые назначают мудрых сановников, достойны большой похвалы. Полицмейстеру сказал что-то очень лестное насчёт городских будочников; а в разговорах с вице-губернатором и председателем палаты, которые были ещё только статские советники, сказал даже ошибкою два раза «ваше превосходительство», что очень им понравилось. Следствием этого было, что губернатор сделал ему приглашение пожаловать к нему того же дня на домашнюю вечеринку, прочие чиновники тоже, со своей стороны, кто на обед, кто на бостончик, кто на чашку чая. Все чиновники были довольны приездом нового лица. Губернатор об нём изъяснился, что он благонамеренный человек; прокурор — что он дельный человек; жандармский полковник говорил, что он учёный человек; председатель палаты — что он знающий и почтенный человек; полицмейстер — что он почтенный и любезный человек; жена полицмейстера — что он любезнейший и обходительнейший человек. Даже сам Собакевич, который редко отзывался о ком-нибудь с хорошей стороны, приехавши довольно поздно из города и уже совершенно раздевшись и легши на кровать возле худощавой жены своей, сказал ей: «Я, душенька, был у губернатора на вечере, и у полицмейстера обедал, и познакомился с коллежским советником Павлом Ивановичем Чичиковым: преприятнейший человек!» (Гоголь Н. В. «Мёртвые души»).*

Благодаря способности правильно выстроить линию своего речевого поведения, найти необходимый тон герою удаётся создать весьма положительный образ «благонамеренного», «дельного», «учёного», «знающего», «почтенного», «любезного», «обходительнейшего», «преприятнейшего» человека и, в результате, войти в доверие к чиновникам самого различного ранга со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Каждый речевой поступок (намеренно созданное речевое произведение с целью оказания воздействия) оказывается, по сути, «взаимопорождением» двух личностей — личности адресанта и личности адресата. «В сущности, слово является двусторонним актом. Оно в равной степени определяется как тем, чьё оно, так и тем, для кого оно. Оно является продуктом взаимоотношения говорящего со слушающим. Всякое слово выражает «одного» в отношении к «другому». В слове я оформляю себя с точки зрения другого...», — пишет М. А. Волошин [4, с. 120].

Помимо фактора «адресант — адресат» оформление речевого поведения и соответственно образа обуславливается и другими компонентами ситуации общения. В их числе назовём «зрителей», так называемого третьего собеседника — вольных или невольных слушателей, участников и свидетелей процесса общения. Проиллюстрируем это положение примером, в котором героиня (Скарлетт) резко меняет своё речевое поведение — эмоциональность заменяется вежливой холодностью — под влиянием людей, которые стали свидетелями её разговора с Эшли:

Эшли: — Можете назвать это суеверием, но я не убеждён, что деньги, нажитые на страданиях, могут принести счастье.

Скарлетт: — *Чтоб вам пропасть! Вы что же, хотите сказать... господи, Эшли, неужели вы купились на эти разглагольствования преподобного Уоллеса насчёт грязных денег?*

*Она вдруг умолкла. «Чёрт бы его подрал, — в пылу гнева подумала Скарлетт. Она постаралась проглотить свой гнев и принять вид оскорблённого достоинства.*

*— В общем-то, меня ведь это не касается, — промолвила она.*

*— Скарлетт, только не считайте, что я осуждаю вас! Ничего подобного! Просто мы по-разному смотрим на многое, и то, что хорошо для вас, может быть совсем не хорошо для меня.*

*Ей вдруг захотелось остаться с ним наедине, отчаянно захотелось, чтобы Ретт и Мелани были на другом конце света, и тогда она могла бы крикнуть ему: «Но я хочу смотреть на всё так же, как ты! Скажи мне только — как, чтобы я поняла и стала такой же!»*

*Но в присутствии Мелани и Ретта, стоявшего прислонясь к стене и с усмешкой глядевшего на неё, она могла лишь сказать, как можно более холодно, оскорблённым тоном: «Конечно, это ваше дело, Эшли, и я не помышляю учить вас, как и что делать. Но я всё же должна сказать, что я не понимаю вашей позиции и ваших суждений».*

*Ах, если бы они были одни и она не была вынуждена говорить с ним так холодно, произносить эти слова, которые так огорчали его! (М. Митчелл «Унесённые ветром»)*

Данный фрагмент позволяет проследить разницу между тем, **что и как реально сказано**, и тем, **что и как могло быть сказано** при наличии определённых условий, а также **какой** могла бы быть героиня, не будь посторонних лиц. На это явление обратил внимание В. Н. Волошинов, писавший: «Внешне актуализированное высказывание — остров, поднимающийся из безбрежного океана внутренней речи. Размер и форма этого острова определяются данной ситуацией высказывания и аудиторией. Ситуация и аудитория заставляют внутреннюю речь актуализироваться в определённое внешнее выражение, они придают ему соответствующую форму» [5, с. 63]. «Вербализация» мысли предполагает выбор в самом широком его понимании, т.е. не только тщательную селекцию уместных лексических единиц, но и отбор аспектов вербализации. С учётом включённости общения в систему социальных норм в качестве «третьего собеседника» могут выступать «стандартные для данного сообщества установки, регулятивы и эталоны» [6, с. 77].

Кроме названных факторов, речевое поведение в не меньшей степени ограничивается и другими компонентами ситуации общения. В их числе мы можем назвать: место общения, время, предмет речи. Ситуативное развитие многих постоянно меняющихся факторов личностного взаимодействия определяет осознанный или неосознанный выбор той или иной стратегии и тактики, той или иной манеры общения, детерминирует речевые поступки индивидов, предопределяет соответствующий условиям общения набор вербальных и невербальных средств, заставляя менять или, напротив, сохранять код коммуникации [9, с. 17].

Все ограничения, придающие форму высказыванию, оказывают влияние на образ личности, формируемый прежде всего языковыми средствами и спецификой их использования. Уникальный, на наш взгляд, пример, позволяющий проследить, как с учётом различных компонентов ситуации (место, время, участники общения, отношения между ними) намеренно и целенаправленно создаётся востребованный образ вербальными и невербальными средствами, мы находим в рассказе Н. Толстой «Хочу за границу». Время, описываемое в рассказе, — 80-е годы; место — СССР, университет, заседание идеологической комиссии; участники: Марина, преподаватель университета, приглашённый

на заседание идеологической комиссии, дающей рекомендацию и, по сути, разрешающей выезд в заграничную командировку, и члены идеологической комиссии:

*«Марина готовилась к поездке: стояла у читального зала и изучала портреты членов политбюро. <...> Лаборантка вернула Марину к действительности. «Где вы пропадаете? Сейчас идеологическая комиссия заседает!» <...> Перед тем как открыть дверь и переступить порог, Марина сделала специальное лицо: «Еду за рубеж не ради удовольствия, сохрани господь. Я и ехать не хотела — кафедра заставила: надо, Марина. Надо собрать материал для нового спецкурса».*

*Идеологическая комиссия состояла из двух немолодых дам с плохо покрашенными волосами. Одна — доцент по Анне Зегерс, другая — ассистент без степени, пишет на тему «Образ рабочего в болгарской прозе».*

— *Какова область ваших научных интересов, Марина Николаевна?*

— *Видо-временная система скандинавских глаголов.*

*Дамы вежливо улыбнулись, тему, мол, одобряем.*

— *Как собираетесь использовать время в заграничной поездке?*

*Вот сказать бы им сейчас: колбаску вкусную куплю и съем. И запью баночным пивом. Удобные туфли куплю, а те, что на мне, костоломы, выброшу в пролив Скагеррак. А если деньги останутся, мыла душистого куплю на подарки.*

— *Думаю поработать в библиотеке, походить по музеям.*

*Дамы кивнули:*

— *Желаем счастливого пути!*

Как показывают приведённые примеры, при формировании востребованного образа прагматический фактор выступает на первый план, при этом решение поставленной задачи предполагает коррекцию модели мира адресата, и достижение цели становится возможным только при условии, что говорящий в течение всего периода общения имеет возможность контролировать интеллектуальные и эмоциональные процессы слушающего, чтобы те привели его в конечном счёте к нужному решению. Личность, желающая быть эффективной, должна обязательно соотносить свои речевые поступки, из которых складывается речевое поведение в целом, со всеми имеющимися ограничениями. Знание и учёт ограничений, представляющих собою своеобразную культурно-коммуникативную рамку, способствуют формированию адекватного речевого поведения, которое, по сути, представляет собой визитную карточку личности и средством создания её образа [11, с. 138—144]. И чем основательнее, представительнее, авторитетнее или респектабельнее она выглядит, чем больше она удовлетворяет требованиям среды, тем лучше для личности и тем больше возможностей открывается для реализации её потенций.

#### Список использованной литературы

1. Алдер Х. НЛП. Современные психотехнологии. СПб., 2000.
2. Бахтин М. М. Эстетика словесного творчества. М., 1979.
3. Богданов В. В. Коммуникативная компетенция и коммуникативное лидерство // Язык, дискурс и личность. Тверь, 1990.
4. Волошин М. А. Лики творчества. Л., 1988.
5. Волошинов В. Н. Марксизм и философия языка. Л., 1929.
6. Гусев С. С. Третий собеседник // Логика, психология и семиотика: аспекты взаимодействия. Киев, 1990.
7. Девкин В. Д. Предисловие // Прагматика слова : межвуз. сб. науч. тр. М., 1985.
8. Емчура Т. Коммуникативный механизм социальной регуляции: автореф. дис. ... канд. социол. наук. Белгород, 2000.
9. Карасик В. И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс. М., 2004.
10. Кемеров В. В. Введение в социальную философию. М., 2000.

11. Чеботникова Т. А. Речевое поведение как один из способов актуализации личности // Вестник Челябинского государственного университета. Сер. Филология. Искусствоведение. 2011. № 28 (249).

Поступила в редакцию 21.05.2013 г.

**Чеботникова Татьяна Алексеевна**, доктор филологических наук, доцент  
Оренбургский государственный педагогический университет  
460844, Российская Федерация, г. Оренбург, ул. Советская, 19  
E-mail: chebotnikoff1@rambler.ru

UDC 81

**T. A. Chebotnikova**

### **Meaningful dominants of personal speech behaviour**

The article is devoted to the people's communication specificity, as well as the analysis of dominants, determining formal and meaningful aspects of speech behaviour.

**Key words:** personality, people's communication, speech act, speech behaviour.

**Chebotnikova Tatiana Alekseevna**, Doctor of Philology, Assistant Professor  
Orenburg State Pedagogical University  
460014, Russian Federation, Orenburg, ul. Sovetskaya, 19  
E-mail: chebotnikoff1@rambler.ru