

Психологические характеристики научной публичной речи

Т. А. СЕНИНА

Особенности корреляции компонентов обобщенной модели научной публичной речи (НПР), ее основополагающая цель – взаимодействие, а также наличие определенных закономерностей психического отражения действительности в сознании оратора и аудитории, обуславливают учет психологических характеристик НПР при развитии связанных с этим умений. Согласно исследованиям отечественных и зарубежных психолингвистов взаимодействие включает механизмы порождения дискурса оратором и его восприятия аудиторией, которые проходит четыре этапа: мотивационно-побудительный, ориентировочно-исследовательский, исполнительский и этап контроля [1; 5; 7]. Причем данные механизмы, влияние на которые оказывают, по мнению социальных психологов как внутренние побуждения, мотивационные или личностные характеристики оратора и аудитории, так и социальные взаимоотношения, составляют содержательную сторону данных этапов и находят отражение в особенностях реализации дискурсивной деятельности оратора в ее конечном продукте – НПР. Итак, в совместной дискурсивной деятельности оратора и аудитории по созданию НПР можно выделить следующие уровни: *прогнозирующий, планирующий, процессуальный и рефлексивный*.

На **прогнозирующем** уровне, в первую очередь, оратор определяет, исходя из множества разнообразных интенций, как он будет осуществлять взаимодействие – через информирование, убеждение или посредством конвенциональности. Далее выступающий антиципирует весь комплекс предшествующих знаний, установок, стереотипов, которыми обладает его потенциальная аудитория о предмете НПР, об авторе НПР, о тех отношениях, которые существовали между выступающим и слушающие до начала взаимодействия и существуют непосредственно в момент реализации НПР. Кристаллизация особенностей портрета обобщенного адресата предполагает также определение уровня его внушаемости, информированности и наличие ожиданий по следованию какому-либо протоколу, этикету НПР. Если же данные параметры не учтены, то возможно возникновение механического обрыва информации и отсюда ее искажение, неясность уже на начальном этапе осуществления НПР. Анализ характеристик аудитории также необходим для преодоления трудностей, связанных с наличием определенных мыслительных стереотипов в сознании слушающих, способов получения выводов из наблюдаемого материала, вытекающих из особенностей механизмов их смыслового восприятия. Например, если оратор не обладает определенным весом и авторитетом для аудитории, ему приходится более тщательно выбирать форму и содержание НПР. И наоборот, если слушающие собрались по собственному желанию, то процессы восприятия, запоминания, мышления протекают более интенсивно, и оратору не нужно прилагать многочисленные усилия, чтобы мотивировать, заинтересовывать их, поддерживать внимание [2; 4; 10]. Проанализировав характеристики слушающих, выступающий осуществляет «сплав» своего коммуникативного намерения и мотива аудитории, которые образуют единство, реализуясь в виде общей установки на определенный тип и жанр НПР [7].

На **планирующем** уровне оратор представляет, о чем ему нужно говорить, определяет форму социального взаимодействия с аудиторией – конкретный жанр НПР и создает стратегический план, соответствующий типу НПР. Его создание предполагает адекватную референцию НПР с реальностью, которая затем отображается в дискурсе выступающего, а именно – программирование языковых средств для оформления НПР при помощи соответствующей организационной модели и надлежащих дискурсивных приемов. Для осуществления

адекватного выбора оратор также учитывает особенности смыслового восприятия НПП аудиторией, в схеме которого обычно различают четыре этапа: *смыслового прогнозирования, вербального сличения, установления смысловых связей и смыслоформулирования* [8; 9].

На этапе *смыслового прогнозирования* аудитория, опираясь на свой прошлый языковой опыт и долговременную память, определяет цели и интенции оратора, моделирует целостный замысел его НПП. В связи с этим задачей выступающего является актуализация семантического поля слушающих посредством использования во введении НПП соответствующих дискурсивных приемов, обеспечивая тем самым интенсивное включение поступающей информации в память аудитории, максимальную концентрацию внимания слушающих на выделенном существенном.

На этапе *вербального сличения* аудитория членит НПП на основные пункты, которые являются опорными пунктами понимания и выделение которых помогает слушающим осознать смысл содержания всей НПП. Объективация данных признаков происходит посредством использования оратором наиболее общих логико-мыслительных схем отражения действительности – организационных моделей. В отличие от русскоязычных моделей, для которых типичным является линейная логика с периодическими отступлениями от нее и спонтанными расширениями, англоязычные НПП характеризуются линейной логикой, но с развитием только одной идеи в строго логической последовательности и с выделением 2–5 сегментированных синтаксических конструкций – основных пунктов. Последние расширяются при помощи примеров, статистических данных, ссылок на мнение экспертов, которые подтверждают и усиливают данную идею и т.д.

Во время восприятия НПП слушатели не только выделяют ее смысловые опоры, фиксируя цепь основных пунктов, но и *устанавливают смысловые связи* между ними (третий этап). Вскрытие организационных моделей НПП, создание связей между ее основными пунктами осуществляется посредством использования оратором соответствующих средств межфразовой связи (слов-связок, словосочетаний и др.). Они противостоят утере, искажению информации по мере ее получения слушающими от выступающего, увеличивают точность установления смысловых связей понятийного аппарата аудитории.

Выделив в НПП оратора скрытые интенции и опираясь на перцептивные и смысловые звенья, на этапе *смыслоформулирования* аудитория создает собственный вариант НПП. Он является результатом активной интеллектуальной переработки слушателями воспринимаемой НПП и представляет собой обобщенный вариант исходного дискурса выступающего. Вероятность успешного смыслоформулирования увеличивается при условии повышения интенсивности аналитико-синтетических процессов восприятия слушающих, которая имеет место, если в заключении НПП оратор еще раз имплицитно или эксплицитно, при помощи соответствующих дискурсивных приемов, воспроизводит основную идею НПП.

На *процессуальном* уровне оратор реализует доведенный до автоматизма на планирующем уровне общий смысл НПП в ее звуковой форме, учитывая все особенности произношения, интонирования и т.д. Наличие у оратора дефектов речи и дикции, сильного акцента, неправильная тональная и ритмическая организация иноязычной НПП вызывают большие трудности в ее понимании слушающими. Кроме того, результаты исследований М.А. Антошиной, Н.А. Ковпак, Е.Ю. Мощанской, Н.Г. Юрышевой, И.М. Магидовой доказывают, что слишком быстрая или слишком медленная НПП оценивается негативно. Оратор должен замедлять темп НПП в тех частях выступления, где сообщается наиболее важная информация, а увеличивать – при произнесении вводных конструкций, средств связи, при сообщении информации, которая дополняет, поясняет, иллюстрирует основную идею НПП. В качестве дополнительного средства взаимодействия выступающий должен использовать улыбку и паузы, которые способствуют установлению контакта и привлечению внимания аудитории к наиболее важным и значимым пунктам НПП. В перечисленных выше исследованиях доказана также значимость правильной тональной и ритмической организации НПП. Исследователи утверждают, что лучше воспринимается нисходящий тон, придающий голосу оратора уверенность и твердость; восходящий тон повышает выразительность НПП, указывая не только, где это необходимо, на последующее продолжение мысли, но также передает

определенный призыв и создает эффект напряжения, ожидания; используемые выступающим сложные и составные тоны придают НПР эмоциональную окраску, подчеркивают ее важность и новизну.

Взаимодействие оратора и аудитории на процессуальном уровне также осуществляется посредством невербальных средств, которые не только передают информацию об эмоциональном состоянии аудитории, ее отношении к НПР, но и оказывают стимулирующее и интенсифицирующее влияние на процесс восприятия НПР слушающими. Последнее обусловлено тем, что одновременное воздействие по слуховому и зрительному каналу более эффективно, чем только вербальное воздействие [3; 6].

Количество и качество невербальных средств обусловлено типом темперамента, социальным статусом, уровнем профессионализма выступающего. Однако мы не будем подробно останавливаться на их описании, так как это выходит за рамки нашего исследования, укажем лишь основные правила их использования, существенные для реализации НПР на процессуальном уровне. Например, в исследованиях Л.К. Аверченко указывается: чем выше социально-экономическое положение и профессионализм выступающего, тем меньше слушающие ожидают от него интенсивной жестикуляции и телодвижений. Однако работы М.А. Антошинцевой, Н.А. Ковпак, Е.Ю. Мощанской, Н.Г. Юрышевой, И.М. Магидовой экспериментально доказывают, что для установления контакта взгляд выступающего должен быть направлен на слушающих; оптимальная дистанция взаимодействия должна составлять 3,5–7,5 м.; продолжительность НПР должна соответствовать регламенту. Во время выступления доказательством уверенности и спокойствия оратора являются спокойные движения, выпрямленная голова, расправленные плечи, стойка на обеих ногах, прямая осанка, отсутствие опоры. Задачей оратора на данном уровне является также выбор жестов, которые помогают структурировать вербальное содержание НПР (логико-структурные жесты), передавать отдельные понятия и даже суждения, заменять отдельные слова и фразы, акцентируя тем самым на них внимание аудитории (указательные и акцентирующие жесты). Игнорирование оратором упомянутых правил использования невербальных средств в процессе реализации НПР, а также их неправильное преломление в обобщенной модели НПР, ведет в большинстве случаев к возникновению трудностей во взаимодействии выступающего и аудитории. Хотя результат воздействия невербальных средств в обобщенной модели НПР кратковременен и может быть легко обращен в совершенно противоположную сторону, однако в результате этого он оказывается очень устойчивым к последующим попыткам его изменить [11; 12].

Невербальное поведение слушающих является их реакцией на НПР, осуществляемой оратором. Аудитория осуществляет контроль его деятельности практически постоянно, проверяя себя: все ли понятно? Не возникает ли потребность переспросить? Слушающие осуществляют сложный мыслительный процесс, дешифруя смысл НПР, и выражают свой отклик посредством вербальных (вопросы, замечания, реплики) или невербальных средств. Причем о заинтересованности в теме НПР свидетельствуют наклон туловища вперед, оживленная мимика, улыбка, контакт глазами. Наблюдая за реакцией аудитории и обнаружив противоположные признаки (закрытую позу, отсутствие контакта взглядом и т.д.), оратор корректирует свой дискурс с целью его усовершенствования: приводит дополнительные примеры, разряжает обстановку шуткой, упрощает подачу информации. Анализ выступающим невербального поведения аудитории является *первым этапом рефлексивного* уровня, особенностью которого является частичное совпадение с процессуальным уровнем.

На *втором этапе* рефлексивного уровня оратор осуществляет контроль реализации задуманного им замысла после выступления. Он определяет эффективность взаимодействия с аудиторией, ориентируясь на возникшие во время и после исполнения НПР замечания, реплики, вопросы, выполненные действия, поступки, делает выводы о правильности выбранного стратегического плана, а также о вербальных и невербальных средствах его реализации, выбирает пути совершенствования своего дискурсивного поведения.

Итак, продуктом прогнозирующего, планирующего, процессуального и рефлексивно-

го уровнем является НПП, в которой воплощено психологическое содержание дискурсивного взаимодействия оратора и аудитории. Проведенное исследование делает возможным создание методики развития умений НПП студентов магистратуры.

Abstract. The paper presents psychological background for teaching academic public speaking. The levels of developing academic public speaking skills are under study. Scientists define four major levels: prognostic, strategic, procedural, and reflexive. The author depicts the particularities of every level that helps to make an effective set of exercises for teaching academic public speaking at a postgraduate level.

Литература

1. Выготский, Л.С. Избранные психологические исследования / Л.С. Выготский. – М.: Изд-во АПН РСФСР, 1956. – 519 с.
2. Жинкин, Н.И. Язык – речь – творчество: исследования по семиотике, психолингвистике, поэтике / Н.И. Жинкин. – М.: Лабиринт, 1998. – 364 с.
3. Колшанский, Г.В. Коммуникативная функция и структура языка / Г.В. Колшанский. – М.: Наука, 1984. – 175 с.
4. Лебон, Г. Психология масс / Г. Лебон // Психология толп / сост. А.К. Боковиков. – М., 1999. – Кн. 1. – С. 122–256.
5. Леонтьев, А.А. Язык, речь, речевая деятельность / А.А. Леонтьев. – М.: Русск. яз., 1969. – 260 с.
6. Ножин, Е.А. Мастерство устного выступления / Е.А. Ножин. – 3-е изд., переработ. – М.: Политиздат, 1989. – 255 с.
7. Седов, К.Ф. Дискурс и личность / К.Ф. Седов. – М.: Лабиринт, 2004. – 320 с.
8. Смирнов, А.А. Проблемы психологии памяти / А.А. Смирнов. – М., 1966. – 210 с.
9. Соколов, А.Н. Внутренняя речь и мышление / А.Н. Соколов. – М.: Просвещение, 1968. – 248 с.
10. Тард, Г. Социальная логика / Г. Тард; пер. с фр. М. Цейтлин. – СПб.: Соц.-психол. центр, 1996. – 548 с.
11. Chaiken, S. Heuristic and systematic information processing within and beyond the persuasion context / S. Chaiken, A. Liberman, A.H. Eagly // Social Psychology / Ed. by J.S. Uleman, J.A. Bargh. – New York, 1989. – P. 212–252.
12. Petty, R.E. Attitudes and Attitude Change / R.E. Petty, D.T. Wegener, L.R. Fabrigar // Annual Review of Psychology. – 1997. – Vol. 48, № 1. – P. 609–617.