

Е. С. ПИМКИНА
(Волгоград)

**ХАРАКТЕРИСТИКА
КОММУНИКАТИВНОГО
ПОВЕДЕНИЯ СКЕПТИКА-
ПРАГМАТИКА**

На основании предложенной нами классификации основных коммуникативных типов скептиков (скептик-прагматик, скептик-критик, злостный скептик), выделяемых в зависимости от доминирующей мотивации и степени проявления скептического сомнения, анализируется и описывается коммуникативное поведение скептика-прагматика в соответствии с основными коммуникативными параметрами.



Ключевые слова: *скептик, коммуникативное поведение, коммуникативная личность, параметр, сомнение.*

В связи с многогранным характером межличностного общения изучение различных типов коммуникативных личностей по-прежнему вызывает глубокий интерес. В фокусе наших интересов – скептик как коммуникативная личность.

Анализ различных теорий психологических типов личности [1; 3; 6; 7], рассматривающих тип «скептик» как один из вариантов модели поведения, свидетельствует о том, что существуют умеренный, высокий и экстремальный уровни проявления скептического сомнения. Это позволяет предложить классификацию типов скептиков, представляющую собой градацию степени отрицания говорящим фактов окружающей действительности. Нам представляется, что коммуникативная личность «скептик» реализуется в трех основных ипостасях, а именно: умеренная степень сомнения проявляется в коммуникативном типе «скептик-прагматик», высокой степени скептического сомнения соответствует тип «скептик-критик», и экстремальный уровень находит отражение в коммуникативном типе «злостный скептик», выделяемом нами вслед за С.И. Поварнинным, описывающим такой тип коммуникативного поведения, как «злостное отрицание» [5, с. 53]. Дифференциация данных типов скептиков и последующий анализ особенностей их коммуникативного поведения основываются на выделяемых нами

параметрах, соотносимых с тремя основными факторами общения: 1) коммуникативно-стратегический фактор общения (параметр *коммуникативная активность* позволяет определить, насколько активен скептик в диалогическом взаимодействии и какую позицию (инициативную или реактивную) он занимает в процессе коммуникации; параметр *мотивация* характеризует мотивы и цели коммуникативной деятельности скептика, обуславливает выбор конкретных языковых средств и стилистических приёмов, коммуникативных стратегий и тактик); 2) прагматический фактор общения (призван охарактеризовать используемые скептиком речевые акты); 3) дискурсивный фактор общения (включает такие параметры, как *степень эмоциональности / рациональности; степень категоричности; степень информативности / фатичности; степень конфликтности*).

В данной статье опишем представителя умеренного типа сомнения – скептика-прагматика в соответствии с выделенными параметрами. Прежде всего укажем, что наиболее яркими примерами выделенного нами типа скептика являются: Валентина Андреевна Глушенкова (следователь из произведения М. Милованова «Естественный отбор»), Сергей Ганшин (ученый, герой романа А.А. Бека «Талант (Жизнь Бережкова)»), Михаил Лидин (автор и ведущий канала «Скептик на диване» на YouTube).

Заметим, что важным критерием при отборе персонажей для анализа приведенного коммуникативного типа скептика является его эксплицитная квалификация в данном качестве а) другими участниками коммуникации (как художественной, так и живой разговорной речи), б) авторской ремаркой или в) авторской характеристикой:

– *А ты, оказывается, законченный скептик*, – сказал капитан Панфилов (М. Милованов. Естественный отбор. НКРЯ);

Великий скептик посмотрел и нежнейшим голосом спросил:

– *С винтом прет?* (А. Бек. Талант (Жизнь Бережкова). НКРЯ);

Вернадский не стал отмалчиваться. Он откровенно признался: «Я философский скептик. Это значит, что я считаю, что ни одна философская система... не может достигнуть той всеобщности, которую достигает (только в некоторых определенных

частях) наука» (Р. Баландин. Универсальный гений. НКРЯ).

Перейдем непосредственно к анализу коммуникативного поведения скептика-прагматика.

1. Коммуникативно-стратегический фактор.

Рационально настроенный скептик демонстрирует достаточно высокий уровень коммуникативной активности. Это проявляется в асимметричности диалогического взаимодействия, что отражено в следующем отрывке:

– Ну и что? Сколько подобных странных парочек вокруг?

– И сколько? – с прохладцей в голосе заинтересовалась Глушенкова. – Приведи хоть один конкретный пример...

Анатолий немного замялся.

– Среди своих знакомых я таких не нахожу. Но это не значит, что внешне не подходящие друг другу люди не могут быть вместе.

– Где же их можно увидеть? Разве только на экране телевизора, где противная лягушка превращается в прекрасную царевну и выходит замуж за Ивана-Царевича. Так ведь это, Толя, всего лишь сказка! В реальной жизни все происходит совсем не так. А если и так, то крайне редко. Я не уверена, что этот случай – то самое редкое исключение из правил.

– А ты, оказывается, законченный скептик, – сказал капитан Панфилов.

– Я не скептик, Толя, я практик. Я слишком долго общаюсь с молодежью, чтобы не знать наверняка, что внешность для молодых людей в возрасте до двадцати двух – двадцати трех лет имеет колоссальное значение. Особенно для мужчин. Одно дело – заниматься с некрасивой девчонкой сексом, в котором она может быть большой мастерицей, но совсем другое – выставлять ее на публичное обозрение, став тем самым всеобщим посмешищем (М. Милованов. Естественный отбор. НКРЯ).

Анализируя представленную ситуацию, заметим, что соотношение речевых партий собеседников не одинаково в связи с присущей прагматически ориентированному скептику склонностью к приведению развернутой аргументации.

В качестве доминирующего мотива коммуникативного поведения скептика-прагматика выступает поиск истины, желание докопаться до сути, что свидетельствует о рациональности практикующего скептиком типа сомнения:

Абсолютно все ее сверстники считают, что Ира Малахова вытацила козырную кар-

ту из колоды жизни и совершенно не нуждается в чьей-то помощи и защите. В это почему-то не верится только мне! Почему? (М. Милованов. Естественный отбор. НКРЯ);

И вот знаменитый автор непревзойденного исследования «История и теория авиационных двигателей» принялся критиковать мою компоновку. Хороший друг – это также и хороший критик. Я защищался, аки лев, но был благодарен Ганьшину, ибо вещь становилась для меня все яснее и яснее. И она устояла: в ней ничего не мог расшитать или разесть язвительный анализ Ганьшина. Под конец и он поколебался, согласился признать, что я схватил и выразил в своем проекте самую передовую тенденцию развития авиадвигателей (А. Бек. Талант (Жизнь Бережкова). НКРЯ).

2. Прагматический фактор.

Анализ практического материала показал, что с целью придать убедительности своей речи и оказать должное воздействие на собеседника рационально ориентированный скептик чаще всего прибегает к применению аргументативных речевых актов при изложении своей точки зрения по обсуждаемому вопросу:

– Посчитай, – говорил он, – сколько раз ты уже проваливался. И ведь ты отлично знаешь, что для конструктора достаточно двух-трех неудач – и он сходит с круга. Его уже никто всерьез не принимает. Тебе просто повезло, что ты уцелел в этой передышке после краха «Д-24». Оставили тебя главным конструктором – так уймись и не делай глупостей. Сейчас тебе нельзя братья за рискованные вещи. Пойми, еще одна неудача и твоя карьера кончена (А. Бек. Талант (Жизнь Бережкова). НКРЯ).

В приведенном примере аргументативный характер проявляется в призыве собеседника к рациональному анализу реального положения вещей и прогнозированию исхода событий, согласно выбранному направлению действий.

Это значит, что я считаю, что ни одна философская система... не может достигнуть той всеобщности, которую достигает (только в некоторых определенных частях) наука» в 1932 г. Преуменьшал ли ученый на самом деле значение философии? Нет (Р. Баландин. Универсальный гений. НКРЯ).

Вслед за А. Н. Барановым [2, с. 14] мы считаем применение глаголов мнения наиболее естественным при введении тезиса аргументации в аргументативном диалоге, при этом говорящий не только утверждает, но и допускает некоторую долю сомнения в истинности сообщ-

щаемой информации, о чем и свидетельствует данный пример.

– *Все может быть, Толя, не спорю. Вот только такой бунтарь не станет арендовать в прокатной фирме машину за бешеные деньги, делая это только для того, чтобы при оформлении сделки не засветить своих документов* (М. Милованов. Естественный отбор. НКРЯ).

Представленная ситуация аргументируется путем опровержения мнения собеседника в пользу логичного способа поведения (преступник платит большие деньги, чтобы остаться инкогнито).

Если же посмотреть более компетентные источники, не фантастические, то можно узнать, что слово «варяг» образовано от древнескандинавского корня «вар» и значит это «клятва» (Скептик на диване. YouTube).

Еще, согласно сатирику, варяги равнозначны ваграм, так называлось одно из племен балтийских славян. «Вагре» значит «страна, где варят соль», если верить нашему великому лингвисту. Только как любит говорить уважаемый историк Лев Клеин: «С ваграми у варягов такая же связь, как у вагранки с vareжкой», но Клеина Задорнов, видимо, не читал (Скептик на диване. YouTube).

При анализе материала нам встретились примеры, где апелляция к рациональному мышлению соседствует с апелляцией к чувствам. Докажем это, приведем пример:

– *А, покойники ваши... – сказал он. – Слушайте, Ричард, вам не стыдно? Вы же все-таки человек с образованием... Неужели не понятно, что, с точки зрения фундаментальных принципов, эти ваши покойники – несколько не более и не менее удивительная вещь, чем вечные аккумуляторы* (А. Стругацкий, Б. Стругацкий. Пикник на обочине. НКРЯ).

Призывая коммуниканта к разумному поведению, говорящий невольно выражает эмоции, что отражается в выражениях *Слушайте, ... вам не стыдно? Неужели не понятно, что...*

Помимо апелляции к аргументам в речи скептика-прагматика нами обнаружен ряд речевых актов, способствующих более четкому выражению своей позиции, наиболее частотными среди которых являются:

• **РА несогласия**

Белобрысый Смирнов, пошмыгав носом, сказал: – Но мнение американских дельцов – это, знаете, не авторитет... (Ю. Трифонов. Утоление жажды. НКРЯ).

Данный речевой акт демонстрирует признание авторитета, что доказывает следующий за ним аргумент, объясняющий такой ход мыслей:

– *Дорогой, не надо меня агитировать за Советскую власть. Я что хочу сказать? Меня убеждает существо дела, а не то, что кто-то где-то – за океаном – пришел в восторг* (Ю. Трифонов. Утоление жажды. НКРЯ).

• **РА вопроса**

Ориентированный на поиск истины, рациональный скептик имеет обыкновение задаваться большим количеством вопросов, что помогает ему добраться до сути исследуемой проблемы и отыскать ее решение:

Абсолютно все ее сверстники считают, что Ира Малахова вытащила козырную карту из колоды жизни и совершенно не нуждается в чьей-то помощи и защите. В это почему-то не верится только мне! Почему? (М. Милованов. Естественный отбор. НКРЯ).

– *И сколько? – с прохладцей в голосе заинтересовалась Глушенкова. – Приведи хоть один конкретный пример...* (М. Милованов. Естественный отбор. НКРЯ);

– *Где же их можно увидеть? Разве только на экране телевизора, где противная лягушка превращается в прекрасную царевну и выходит замуж за Ивана-Царевича. Так ведь это, Толя, всего лишь сказка! В реальной жизни все происходит совсем не так. А если и так, то крайне редко. Я не уверена, что этот случай – то самое редкое исключение из правил* (М. Милованов. Естественный отбор. НКРЯ);

– *А основания для этого какие придумаем?* (М. Милованов. Естественный отбор. НКРЯ).

3. Дискурсивный фактор.

1) **Степень эмоциональности / рациональности.** Скептик-прагматик склонен к рациональному типу коммуникации, а также способен выражать эмоции при приведении веской аргументации:

Я опять поступил как скептик. Пообещал, они придут, увидят и сбегут. Потому что тумбочка не открывается, полочка отвалилась, холодильник – электрический маньяк, дерётся током. Пианино не настроено, золотой на фото клозет в реальной жизни – обычный фарфор лососёвого цвета (В. Солдатенко (Слава Сэ). Другие опусы... . НКРЯ)

Иногда желание докопаться до истины сопровождается эмоционально окрашенной тональностью, что находит подтверждение в следующем примере:

Валентин горько усмехнулся:

– Ничего себе предлог! Да кто же такому бреду поверит? Ну, придумали бы какие-нибудь эпидемии... опасность распространения вредных слухов... да мало ли что! (А. Стругацкий, Б. Стругацкий. Пикник на обочине. НКРЯ);

Наши же писатель-сатирик утверждает, что историки ошибочно связывают имя Рюрика с германским Эриком или даже с шекспировским Ёриком. Так сатирик пытается шутить. **Непонятно, откуда взял это автор**, ведь современные историки Рюрика с Эриком никак не вяжут. Да будет известно, Рюрик происходит от Хрёрек, это такое имя в Скандинавии (Скептик на диване. YouTube).

Следует заметить, что расхождение с мнением собеседника или же несогласие с существующим положением действительности выражается в речи скептика-прагматика посредством восклицательных, вопросительных предложений (*Ничего себе предлог! Да кто же такому бреду поверит?*), а также фраз *Непонятно, откуда взял это ...* Таким образом, несмотря на приверженность сдержанному стилю общения, сторонник рационального типа скептицизма позволяет себе некоторую эмоциональность в выражении несогласия.

2) **Степень категоричности.** Этот параметр выражается в уверенности в своих словах / в собственной правоте, недопущении другой точки зрения / мнения.

Степень категоричности скептика-прагматика варьируется от низкой до средней, т. к. прагматически настроенный скептик в большинстве случаев расположен к полемике. Например:

– Живые покойники... – пробормотал Нунан.

– Что? А... Нет – это загадочно, но не более того. Как бы это сказать... Это вообще невозможно, что ли. А вот когда вокруг человека вдруг ни с того ни с сего начинают происходить нефизические, небиеологические явления...

– А, вы имеете в виду эмигрантов...

– Вот именно. **Математическая статистика, знаете ли, – это очень точная наука, хотя она и имеет дело со случайными величинами. И кроме того, это очень красноречивая наука, очень наглядная...** (А. Стругацкий, Б. Стругацкий. Пикник на обочине. НКРЯ).

Приведенная ситуация подтверждает расположенность говорящего к диалогу. Категоричность высказываний смягчается благодаря

таким фразам, как *это загадочно, но не более того. Как бы это сказать..., что ли. А вот когда..., знаете ли.*

3) **Степень информативности / фатичности.** Данный выделяемый нами параметр призван показать предпочтения скептика – апелляцию к фактам или демагогическое словоблудие.

Анализ коммуникативного поведения интересующего нас типа скептика показал, что его отличает высокая степень информативности, поскольку скептик приводит много аргументов в пользу доказательности своей точки зрения.

Я не поклонник буржуазии, и меня не менее всякого другого возмущает и грубость ее нравов, и ее сильный прозаизм, но в настоящем случае для меня важен факт (П. Анненков. Литературные воспоминания. НКРЯ);

– Дорогой, не надо меня агитировать за Советскую власть. Я что хочу сказать? Меня убеждает существо дела, а не то, что кто-то где-то – за океаном – пришел в восторг (Ю. Трифонов. Утоление жажды. НКРЯ);

По его мнению, норманистам выгодно скрывать от нас правду, которую только писатель-сатирик теперь и знает. **Кстати, типичная примета для псевдонаучного труда – теория заговора, спекуляция на домыслах об умышленном и глобальном сокрытии подлинной истории, а не оперирование научными фактами** (Скептик на диване. YouTube);

Если же посмотреть более компетентные источники, не фантастические, то можно узнать, что слово «варяг» образовано от древнескандинавского корня «вар» и значит это «клятва» (Скептик на диване. YouTube);

Задорнов говорит, что историки и сейчас утверждают, будто до призвания варягов славяне были дикими – ходили в шкурах, говорили на непонятном языке, правда, что за историки так считают или не считают, не уточняет, фамилий не называет (Скептик на диване. YouTube).

4) **Степень конфликтности.** Этот параметр идентифицируется в дискурсе с помощью таких коммуникативных признаков, как способ выражения оценки и особенности проявления агрессии; готовность / неготовность к дискуссии и обсуждению разногласий; любовь к спорам / критике.

Нами установлено, что скептику-прагматику характерна низкая степень конфликтно-

сти благодаря его готовности подискутировать, что подтверждается в следующей ситуации:

– *А что, если мы имеем дело с причудой какого-то богатого маменькиного сынка? Может, это у него нечто вроде протеста против общепринятых норм...*

– *Все может быть, Толя, не спорю. Вот только такой бунтарь не станет арендовать в прокатной фирме машину за бешеные деньги, делая это только для того, чтобы при оформлении сделки не засветить своих документов* (М. Милованов. Естественный отбор. НКРЯ).

Фразы *все может быть, не спорю, вот только...*, используемые в речи приверженца рационального сомнения, демонстрируют его открытость к обсуждению, готовность выслушать другую точку зрения.

Таким образом, на основе анализа практического материала и выделенных критериев нам удалось идентифицировать и описать коммуникативное проявление скептика-прагматика. Основу коммуникативной деятельности и ее доминирующий мотив скептика-рационалиста составляют поиск истины и желание разобраться в ситуации. Скептик склонен к доказательности, оцениванию, анализу, поэтому в его речи преобладают аргументативные речевые акты, речевые акты оценки, согласия-несогласия, отрицания, вопроса. Уровень информативности его высказываний можно оценить как высокий, в то время как степень категоричности и конфликтности снижена. При коммуникативном взаимодействии скептик-прагматик проявляет высокую активность, что отражается в асимметрии речевых партий коммуникантов. Для коммуникативного поведения скептика-прагматика свойственна рациональность и реже умеренная эмоциональность.

Список литературы

1. 16-ти факторный личностный опросник теории Кеттелла. URL: <http://xn----7sbabkaaucauyksiop0b0af4c.xn--p1ai/testy-detyam/teoriya-lichnosti-2/> (дата обращения: 11.10.2014).
2. Баранов А.Н. Эксплицитный модус в аргументативном диалоге // Пропозициональные предикаты в логическом и лингвистическом аспекте. М., 1987. С. 13–16.
3. Беспалов Б.И. Типы и стили психологического мышления в связи с критериями научно-

сти психологических теорий. URL: <http://flogiston.ru/articles/general/bespalov> (дата обращения: 27.07.2014).

4. НКРЯ – Национальный корпус русского языка. URL: <http://www.ruscorpora.ru/> (дата обращения: 21.01.2016).

5. Поварнин С.И. Спор. О теории и практике спора. 3-е изд. М.: Флинта : Наука, 2009.

6. Психограмма Т. Лири. URL: <http://brainmod.ru/tests/manual/leary-octants/> (дата обращения: 17.09.2014).

7. Энеаграмма личности. URL: http://www.psychologos.ru/articles/view/enneagramma_lichnosti-1 (дата обращения: 05.08.2014).

* * *

1. 16-ti faktornyj lichnostnyj oprosnik teorii Kettella. URL: <http://xn----7sbabkaaucauyksiop0b0af4c.xn--p1ai/testy-detyam/teoriya-lichnosti-2/> (дата обращения: 11.10.2014).

2. Baranov A.N. Jeksplicitnyj modus v argumentativnom dialoge // Propozicional'nye predikaty v logicheskom i lingvisticheskom aspekte. M., 1987. S. 13–16.

3. Bepalov B.I. Tipy i stili psihologicheskogo myshlenija v svjazi s kriterijami nauchnosti psihologicheskij teorii. URL: <http://flogiston.ru/articles/general/bespalov> (дата обращения: 27.07.2014).

4. NKРJa – Nacional'nyj korpus russkogo jazyka. URL: <http://www.ruscorpora.ru/> (дата обращения: 21.01.2016).

5. Povarnin S.I. Spor. O teorii i praktike spora. 3-e izd. M.: Flinta : Nauka, 2009.

6. Psihogramma T. Liri. URL : <http://brainmod.ru/tests/manual/leary-octants/> (дата обращения: 17.09.2014).

7. Jeneagramma lichnosti. URL: http://www.psychologos.ru/articles/view/enneagramma_lichnosti-1 (дата обращения: 05.08.2014).

Features of communicative behaviour of a pragmatic sceptic

The article deals with the communicative behaviour of a pragmatic sceptic in accordance with the basic communicative parameters. It is based on the author's classification of the communicative types of sceptics (pragmatic sceptic, critical sceptic, malicious sceptic) depending on the dominating motivation and the degree of skeptical doubt.

Key words: *a sceptic, communicative behavior, communicative personality, parameter, doubt.*

(Статья поступила в редакцию 15.03.2016)