

СПЕЦИФИКА КОММУНИКАТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ УЧАСТНИКОВ РИТУАЛЬНОЙ МОДЕЛИ ТАКТИЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ ЛИЧНОСТИ

Е.В. Мальшева

Тверская государственная аграрная академия (Россия, Тверь)

Реферат. В статье рассматривается специфика коммуникативного поведения участников ритуальной модели тактильного поведения личности. Автор приходит к выводу, что специфика такого поведения во многом определяется уровнем приспособляемости партнеров по диалогу к условиям интерактивного взаимодействия и заинтересованностью в дальнейшем сотрудничестве. Не последнюю роль в этом процессе играет и психологическая подготовленность партнера к организации различных типов взаимодействия, которая, как показывает практика, служит основой мотивационного влияния на адресата.

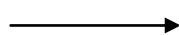
Ключевые слова: тактильность, тактильное поведение, диалог, инициатор, адресат, коммуникация, комплексное коммуникативное поведение.

Ритуальная модель тактильного поведения личности используется, когда необходимо руководствоваться определенными нормами, правилами и стандартами поведения, предписанного обществом. Следовательно, условия реализации данной модели определены стандартным набором действий, предписанных самим обществом, которые должны неукоснительно соблюдаться всеми собеседниками (о ритуальной модели общения см. подр.: [1; 2, с. 44-45]). Такие действия реализуются в стандартной последовательности и обусловлены некоей ситуацией, организующей поведение людей и позволяющей отчасти формально интерпретировать поведение партнера по диалогу. *Формальные показатели* реализации связаны, прежде всего, с ритуальными комплексными коммуникативными актами, формирующимися на базе контактивно-регулятивного иллокутивного типа на уровне ФСП [1]. Такие коммуникативные акты охватывают все формулы социального этикета или регламентивы (поздравления, благодарности, обращения, приветствия и др.). Другими словами, формальные показатели реализации ритуального тактильного поведения личности соотносятся с тематическим пространством как церемониальных, так и торжественно-обрядовых актов комплексной коммуникации. *Психотехнологические особенности* организации комплексного вербально-тактильного взаимодействия обусловлены территориально-профессиональными и национальными традициями, а это значит, что заранее определены конкретным набором тактильных действий, которые уместно использовать в той или иной ситуации.

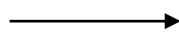
Поэтому неслучайно любой диалог в рамках модели ритуального тактильного поведения личности будет реализовываться как стандартная ситуация с определенным набором последовательных действий или фрейм [3], который целесообразно представить в виде развернутой матрицы комплексного интерактивного поведения его участников:

Переменные

предпосылки



посылки



Характерные признаки взаимодействия

необходимость формального отношения между собеседниками, предписанного нормами, правилами и стандартами поведения в обществе;

сглаживание противоречий между партнерами по диалогу, «формальное взаимодействие», взаимное желание по

ориентация	→	достижению и реализации общей цели;
полномочия	→	поддержание равновесия и достижение приемлемой для всех сторон цели;
стратегии	→	основанные на иерархии, статусности и правах инициатора и адресата в комплексном коммуникативном взаимодействии;
контроль	→	стандартные стратегии реализации комплексного коммуникативного акта (в рамках своих прав);
приоритеты	→	вся деятельность направлена на достижение заранее запланированной цели;
		- контроль за реализацией тактильных и вербальных действий, основанный на статусных отношениях собеседников;
		- допускаются небольшие отклонения в тактильном поведении партнеров по реализации намеченной цели;
		- демонстративные показатели комплексного коммуникативного акта: заинтересованность, личностные оценки партнеров;
		- акцентирование внимание на положительной оценке действий партнеров посредством невербального поведения инициатора в речевом акте «благодарность».

стрелка →

читается как «следует»

Очевидно, что демонстрируя своё тактильное поведение [4; 5] в рамках модели ритуального тактильного поведения личности, любой инициатор диалогического взаимодействия должен подчеркнуть свое занимаемое положение и объяснить собеседнику способ достижения взаимовыгодной цели для успешного решения поставленных коммуникативных задач. По этой причине инициатор обязан отчасти контролировать процесс интеракции, используя различные диалогические средства (в том числе и невербального порядка), обеспечивая социально-эмоциональную поддержку адресата комплексного коммуникативного акта. Тем самым, стоит отметить, что *прагматическая особенность* ритуальной модели тактильного поведения участников диалога будет заключаться в том, чтобы используемые тактильные и вербальные компоненты комплексных коммуникативных актов регламентативного типа были не противоречивы, не конфронтационны, соответствовали иллюкутивным параметрам данного типа взаимодействия и, безусловно, были направлены в русло согласованных действий по достижению общих целей и задач диалогической интеракции. Таким образом, целью данного исследования является рассмотрение и анализ ритуальной модели тактильного поведения личности с точки зрения специфики тактильного поведения ее участников.

Любопытно также, что реализация таких диалогических средств определяется спецификой комплексного коммуникативного акта в рамках фреймовых типов взаимодействий и предполагает набор конкретных действий вербального и невербального порядка в виде сценарного представления, отражающее совместное взаимодействие участников интерактивного процесса с учетом их ритуального поведения. Таким образом, комплексное коммуникативное поведение партнеров по диалогу реализуется в определенной системе координат, вертикальный уровнем

также определяются как набор выработанных навыков или «практического опыта» адресата (компетентность, точность в выборе тактильных компонентов диалога и др.).

В соответствии с формами тактильного поведения личности в диалогической интеракции по задаче (высокое – формальное - низкое) образуется и переменная «способности и готовности» адресата к диалогическому взаимодействию, которая определяется следующими показателями:

Уровень А-1 – низкий уровень. Характеризует вербально-тактильное поведение партнера по диалогу как неподготовленного (не может, не умеет и не хочет решать поставленные задачи) – не проявляет интереса к достижению запланированного результата, стремится избежать собеседника, показывает, что он его не замечает;

Уровень А-2 – между низким и средним. Данный уровень показывает, что партнер не способен профессионально использовать тактильное поведение, а значит, он не обладает соответствующей компетенцией, но, однако, готов на психологическом уровне к принятию определенных целей и задач по достижению необходимого результата. Собеседник стремится достичь желаемого результат, например, поздороваться или попрощаться посредством тактильного взаимодействия в рамках соответствующих речевых актов, но, однако, не способен профессионально выразить свое тактильное поведение;

Уровень А-3 - между средним и высоким. У адресата вербально-тактильного взаимодействия нет заинтересованности (мотивированности) в дальнейшем комплексном коммуникативном взаимодействии по решению предложенных задач, но, тем не менее, он обладает достаточным опытом их решения, т.е. может и умеет их решать. Уровень схож с уровнем А-1 по тактильному поведению партнера по диалогу, но на данном уровне адресат может формально продемонстрировать свое тактильное отношение;

Уровень А-4 – высокий уровень «способности и готовности». На данном уровне партнер по диалогу свидетельствует о том, что он способен (может и умеет) и готов (желает) решать поставленные задачи посредством использования тактильных действий. Все тактильные действия направлены на достижение поставленных целей – отблагодарить собеседника или продемонстрировать своё искреннее отношение посредством невербальных компонентов диалога;

Уровень А-5 - формальный уровень. На данном уровне адресат показывает формальное отношение к реализации поставленных целей и задач, хотя обладает определенными профессиональными навыками (может и умеет) по решению конкретных целей и задач посредством реализации тактильных действий. Адресат не заинтересован, обладает профессиональными навыками, но демонстрирует формальное отношение для поддержания дальнейшего разговора или дальнейших взаимоотношений с инициатором.

Сопоставляя разновидности поведения партнеров по диалогу как инициатора комплексного коммуникативного взаимодействия (И-1, И-2, И-3, И-4, И-5) и уровни «способности и готовности» адресата (А-1, А-2, А-3, А-4, А-5) можно утверждать, что тактильное поведение инициатора комплексного коммуникативного взаимодействия должно обуславливаться уровнем «способности и готовности» партнера по диалогу. Другими словами, вступая в социальное взаимодействие, собеседники должны заранее определить уровень подготовленности каждого к дальнейшей комплексной коммуникации – возможность решать определенные цели и задачи, добиваться результирующего эффекта взаимовыгодного для каждой из сторон, определять мотивацию, позицию собеседника и степень заинтересованности.

В зависимости от позиции собеседника инициатор комплексного коммуникативного взаимодействия и выбирает предпочтительный для него стиль

коммуникации и корректирует свое тактильное поведение в зависимости от выбранной позиции адресата по данной матрице:

Действия инициатора комплексного коммуникативного взаимодействия		Действия адресата комплексного коммуникативного взаимодействия	
Уровень «по задаче и отношению» инициатора	Доминантные вербально-тактильные ходы инициатора	Уровень «способности и готовности» адресата к диалогическому взаимодействию	Оценка действий адресата
И-1	<i>направить — побудить</i> посредством использования вербальных и тактильных единиц, например, окликнуть или задеть, слегка толкнуть, тем самым информировать о готовности к дальнейшему взаимодействию	A-1	<i>не умеет - не хочет</i>
И-2	<i>продемонстрировать – поддержать</i> посредством использования вербальных и тактильных единиц в комплексном коммуникативном акте инициатор стремится поддержать на психологическом и профессиональном уровне стремления партнера к дальнейшему взаимодействию, например, проявив первое тактильное действие по отношению к нему	A-2	<i>не умеет - но хочет</i>
И-3	<i>побудить – мотивировать</i> посредством использования вербальных и тактильных единиц, например, используя принудительное прикосновение – как форма настаивания – рукопожатие, поцелуй в ритуальных актах соответствующей направленности, тем самым, привлекая адресата к сотрудничеству	A-3	<i>не умеет - но не хочет</i>
И-4	<i>уменьшить контроль — повысить обоюдное желание</i> посредством использования вербальных и тактильных единиц в комплексном коммуникативном акте инициатор стремится поддержать на психологическом и профессиональном уровне адресата, при этом может передать ему полномочия по управлению дальнейшим взаимодействием	A-4	<i>умеет — хочет</i>
И-5	<i>формально продемонстрировать – формально поддержать</i> посредством использования вербальных и тактильных единиц, например, продемонстрировать формальную заинтересованность в решении поставленных целей и задач	A-5	<i>умеет – формально хочет</i>

Говоря о доминантных (комплексных вербально-тактильных) действиях инициатора диалога следует отметить, что на разных уровнях взаимодействия партнеров по диалогу они различны и варьируются в зависимости от намеченных целей и способности и заинтересованности адресата к достижению результирующего эффекта обоюдного для обоих участников социальной интеракции. Так, например, на уровне *I-1 – A-1* инициатор комплексного интерактивного действия стремится побудить интерес собеседника к дальнейшему взаимодействию. На уровне *I-2 – A-2* адресант, поэтапно продвигаясь к решению поставленных целей и задач и используя тактильные элементы диалога, поддерживает своего партнера и укрепляет интерес к дальнейшему взаимодействию. Уровень *I-3 – A-3* примечателен тем, что инициатор комплексного диалога показывает насколько он учитывает мнение собеседника посредством использования обоюдных вербально-тактильных действий. Тем самым, он демонстрирует ответственность в совершении тех или иных действий с партнером по диалогу. Уровень *I-4 – A-4* характеризуется стандартным набором тактильных действий, используемых инициатором с целью демонстрации доминантной роли в комплексном диалоге и контролем за собеседником, но, при этом, важно учитывать, что такие действия не вызывают отказ партнера к продвижению к конечной цели. Любопытно, что уровень *I-5 – A-5* во многом отличается от предыдущих, так на нем доминантные комплексные интерактивные действия инициатора сведены к формальным, не затрагивающим суть диалога, а лишь служат формальным выражением в заинтересованности к продвижению к общей цели.

Таким образом, в рамках *ритуальной модели тактильного поведения личности* специфика тактильного поведения инициатора и адресата во многом определяется уровнем приспособляемости партнеров по диалогу к условиям интерактивного взаимодействия и заинтересованностью в дальнейшем сотрудничестве. Не последнюю роль в этом процессе играет и психологическая подготовленность партнера к организации различных типов взаимодействия, которая, как показывает практика, служит основой мотивационного влияния на адресата.

РЕЗЮМЕ

У статті розглядається специфіка комунікативної поведінки учасників ритуальної моделі тактильної поведінки особистості. Автор доходить висновку, що специфіка такої поведінки багато в чому визначається рівнем пристосування партнерів діалогу до умов інтерактивної взаємодії та зацікавленістю в подальшій співпраці. Не останню роль в цьому процесі відіграє і психологічна підготовка партнера до організації різних типів взаємодії, що, як свідчить практика, слугує основою мотиваційного впливу на адресата.

Ключові слова: тактильність, тактильна поведінка, діалог, ініціатор, адресат, комунікація, комплексна комунікативна поведінка.

SUMMARY

The article describes specificity of participants' communicative behaviour in ritual model of tactile behavior. The author concludes that the specificity of such behavior is determined by the level of adaptability of dialogue partners to interaction and their interest in further cooperation. Not the last role in this process is psychological preparedness partner to organize different types of interaction which is the basis of the motivational impact on the recipient.

Key words: haptics, tactile behavior, dialogue, initiator, addressee, communication, complex communicative behavior.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Романов, А. А. Системный анализ регулятивных средств диалогического общения

- [Текст] / А. А. Романов. – М. : Ин-т языкознания АН СССР, 1988. – 183 с.
2. Романов, А. А. Управленческая риторика [Текст] / А.А. Романов, А. А. Ходырев. – М. : Лилия, 2001. – 216 с.
3. Минский, М. Фреймы для представления знаний [Текст] / М. Минский. – М. : Энергия, 1979. – 151 с.
4. Малышева, Е. Тактильная коммуникация в диалоге (вербально-кинестетический аспект) [Текст] / Е. Малышева, А. Романов. – Saarbrücken : Palmarium Academic Publishing, 2012. –170 с.
5. Малышева, Е. В. Базовая модель комплексного коммуникативного взаимодействия как матрица вербально-тактильного поведения ее участников [Электронный ресурс] / Е. В. Малышева // Электронный научный журнал «Мир лингвистики и коммуникации». – Тверь : ТГСХА, ТИПЛиМК, 2013. – № 2(31). – ISSN 1999 – 8406; Гос. рег. № 0420800038. – Режим доступа : <http://tverlingua.ru>. — Загол. с экрана.

Надійшла до редакції 21.10.2013 р.