

**1. А.А. Романов/A.A. Romanov**  
*Тверская государственная сельскохозяйственная академия, г. Тверь*  
*Tver state agricultural Academy, Tver*

**КОММУНИКАТИВНАЯ ИНИЦИАТИВА ГОВОРЯЩЕГО  
В ДИАЛОГЕ  
COMMUNICATIVE INITIATIVE OF THE SPEAKER  
IN DIALOGUE**

*Ключевые слова: диалог, коммуникация, коммуникативная роль, коммуникативное лидерство, коммуникативная стратегия, функционально-семантическое представление.*

*Keywords: dialogue, communication, communicative role, communicative leadership, communicative strategy, functional-semantic presentation.*

Люди по своим способностям весьма различны: одни рождены для управления, другие – для вспомоществования, а иные – для земледелия и ремесленничества...

Люди играют роли, predetermined судьбой или богами.

Платон

В процессе диалогического взаимодействия партнеров по типовому образцу, представленному в виде определенного фрейма, достаточно часто проявляется соперничество собеседников за право владеть коммуникативной инициативой в разговоре, за право быть лидером в конкретном акте общения при реализации своих целевых установок.

Соперничество за лидерство и за право владения инициативой в диалоге оказывает существенное влияние на процесс обмена репликовыми шагами между собеседниками и связано с использованием приемов по достижению коммуникативной (типовой или глобальной) цели для конкретного акта общения, что находит свое отражение как в структурной организации диалогического текста, так и в особенностях реализации сценарной программы названной цели. Задача настоящей статьи сводится к тому, чтобы прояснить специфику реализации коммуникативной инициативы говорящим субъектом в общении, установить, какие ролевые параметры (разновидности) она может включать в себя и как проявляют себя собеседники в соперничестве за коммуникативную инициативу, описать коммуникативную позицию ведущего как лидера в диалоге и проследить, какими средствами маркируется эта позиция в общении.

## **1. ЛИДЕРСТВО В ДИАЛОГЕ**

### **1.1. Ролевая характеристика говорящего в диалоге**

Весь мир – театр,  
В нем женщины, мужчины – все  
актеры.  
У них есть выходы, уходы,  
И каждый не одну играет роль...  
У. Шекспир

Диалогическое общение (диалог) представляет собой взаимодействие партнеров, которое осуществляется с помощью речевых произведений – реплик или репликовых шагов, построенных из знаков естественного языка. При этом взаимодействие наблюдается лишь только в том случае, если существует *взаимодействие* партнеров друг на друга, упорядоченное в единый процесс, протекающий по типовому образцу с типовым сценарием (о типовых образцах диалога и типовых сценариях подробнее см.: Романов, 1988). Если процесс взаимодействия партнеров по общению представить в виде схемы  $P_1 (Г, С) \rightarrow P_2 (Г, С)$ , где первый партнер ( $P_1$ ) и второй партнер ( $P_2$ ) выступают в коммуникативных ролях говорящего (Г) и слушающего (С), а стрелка символизирует поочередную направленность процесса воздействия собеседников друг на друга, то в речевом поведении каждого из партнеров проявляется стремление оказать влияние друг на друга в условиях совместной коммуникативной деятельности.

Поочередная направленность процесса взаимодействия партнеров по диалогу базируется на определенной последовательности (мене) репликовых шагов, которая строится по принципу следующих имплицативных пар:

А) если  $P_1$  начинает говорить, выполняя при этом коммуникативную роль говорящего, то А<sup>1</sup>)  $P_2$  выступает в роли слушающего и дает на этот шаг партнера свое согласие, подтверждая его своим вербальным или авербальным поведением;

Б) если  $P_1$  желает (продолжает) говорить дальше, предполагая, что он не внес в полной мере своего вклада в развитие диалога по имеющемуся сценарию, то Б<sup>1</sup>)  $P_2$  не возражает ему и не препятствует реализации его намерения и цели;

В) если  $P_1$  хочет прекратить (закончить) свое речевое выступление, считая цель своего выступления достигнутой, то В<sup>1</sup>) другой собеседник ( $P_2$ ) понимает его намерения, принимает их и выражает (подтверждает) свою готовность поменяться с ним коммуникативными ролями, чтобы переадресовать направленность воздействия;

Г) если  $P_1$  отказывается (не хочет или не считает необходимым) говорить, выступать в качестве говорящего или инициатора воздействия в обозначенный им промежуток времени, то Г<sup>1</sup>) собеседник ( $P_2$ ) принимает на себя роль говорящего (иногда и роль инициатора, в случае угрозы коммуникативного рассогласования или разрыва) и продолжает интерактивный обмен диалогическими шагами в обозначенном временном пространстве, сигнализируя об этом своему собеседнику. В период смены коммуника-

тивных ролей говорящего и слушающего возможно не только дальнейшее развитие предложенной темы для обсуждения, но также возможна и смена ее.

Диалогическое взаимодействие рассматривается как комплексный вид деятельности, охватывающий коммуникативно-социальную, коммуникативно-психологическую, коммуникативно-регулятивную, интерактивную деятельность партнеров. В этом многообразии действий реализуется и сложный характер позиции говорящего, обладающего целым набором, репертуаром ролевых исполнений. Так, наряду с ролями говорящего и слушающего проявляются роли интерактивного плана, отражающие непосредственно сам характер взаимодействия и воздействия партнеров друг на друга, а именно роль субъекта воздействия и роль объекта воздействия. Именно интерактивный характер диалога предопределяет, что в момент одноактового (однонаправленного, если судить по стрелке на схеме) воздействия говорящий выступает как субъект воздействия, а затем, пройдя цепочку имплицативных зависимостей в полном объеме (от  $A$  до  $\Gamma^1$  или же на уровне пар  $A - A^1$ ,  $B^1$ ,  $B - B^1$ ,  $\Gamma^1$  и т.п.), – как объект воздействия со стороны своего партнера.

Помимо интерактивного обмена репликами в процессе взаимодействия наблюдается и информационный обмен между собеседниками в пределах заданного тематического пространства типового сценария, что позволяет рассматривать поочередно каждого из них как отправителя (продуцента) и получателя (реципиента) информации не только на уровне отдельного стыка репликовых шагов, но и на уровне интерактивных ходов (или блоков) в «прагматограмме» (протоколе) взаимных действий типового сценария, которая отражает динамику синтагматико-парадигматического профиля, информативно-смысловую прогрессию ролевых проявлений в тематическом пространстве типового сценария, и раскрывает сукцессивные процессы стыка репликовых шагов и ходов в соответствии с реализацией иллокутивного показателя типового диалога.

Взаимодействие между отправителем информации и ее получателем является основой для коммуникативного акта в целом и его интерактивной сущности, в частности, когда роль отправителя информации в таком взаимодействии сводится к тому, чтобы реализовать свое сообщение, т.е. быть автором, и доставить его получателю, а получатель, в свою очередь, обязан обработать его в соответствии с перспективой сценарного плана и его протоколом (прагматограммой) и затем отреагировать отправителю в подтверждающей данный прием информации форме. Ср. в этой связи наличие специальных речевых действий в диалоге, предназначенных подтверждать прием информации от собеседника в работе (Романов, 1988).

В процессе доставки информации отправитель должен дать описание (дескрипцию) желаемого результата, указать средства достижения такого результата, пригодность этих средств для решения поставленных задач в диалоге и обозначить норматив (предписание), задающий характер и последовательность интерактивных действий в прагматограмме типового сценария, предназначенных для достижения намеченной цели.

Получателю прежде всего необходимо осуществить реконструкцию намерений отправителя, осуществив поиск начального, исходного или любого другого фрагмента диалогического взаимодействия, соотносимого с конечным результатом. Исходя из представлений о предлагаемом результате реконструируется и цель действия, которая подсказывает получателю последующие шаги и действия партнера – а также и свои собственные – в типовом сценарии. При обнаружении (проявлении) несовпадений между реальными и предсказываемыми (т.е. предписываемыми «протоколом») типовым сценарием действиями осуществляется корректировка (ср. также наличие коррективных регулятивов в предложенной модели диалогического общения для этой цели) или модификация своей гипотезы относительно выбранной цели или намерений партнера.

Отношения между партнерами по диалогическому взаимодействию могут также маркироваться принадлежностью собеседников к определенному социально-ролевому статусу, в котором отражаются коммуникативные позиции участников интеракции, направленные на выполнение какой-либо социальной роли, например, начальник – подчиненный, учитель – ученик, знакомый – незнакомый, продавец – покупатель, пассажир – контролер и т.п. Отношения между партнерами по статусному показателю, именуемые социально-статусными (см., например: Белл, 1980: 128-133, 133, 137-141; Карасик, 1989) ролевыми проявлениями, охватывают социально-бытовую сферу диалогического общения, где социально-статусная роль вплетена в интеракционные условия между субъектом коммуникативного воздействия и его объектом. Следует отметить при этом, что условия социального взаимодействия между собеседниками базируются на отношениях а) равноположенности, где статус партнеров либо не определен, либо равен друг другу, б) подчинения, когда статус одного из партнеров заранее известен и регламентирован, и в) доминанты, где статус одного из партнеров выше, чем у его собеседника. К этому следует также добавить, что статусно-ролевые отношения реализуются в фамильярном, непринужденном, нейтральном и возвышенном коммуникативных (или речевых) регистрах.

Кроме перечисленных коммуникативных позиций говорящего субъекта можно выделить в диалоге также и сценарные роли инициатора и адресата в пределах типового функционально-семантического представления (ФСП) иллокутивного потенциала, которые участвуют в реализации (или развертывании) прагматограммы (протокола) взаимных действий типового сценария. В указанном взаимодействии партнеров инициатор как говорящий субъект организует (разворачивает) диалог в соответствии с типовым образцом на базе ФСП типового сценария, актуализируя тем самым иллокутивный потенциал типового акта общения.

В процессе актуализации типового ФСП инициатор задает, вернее – стремится задавать, определенную систему отношений между его установками, точкой зрения, а также пропозициональным содержанием репликовых шагов целостного сценария, охватывая и целевой аспект речевого воз-

действия, и замену отрицательных аспектов содержания в тематическом пространстве на положительные. Подобная замена обуславливается иллокутивными характеристиками целостного (типового) акта общения (иллокутивным потенциалом ФСП) и коррелирует в определенной степени с направленностью целевого воздействия единичных, отдельных репликовых шагов. Необходимость замены определяется партнерами по диалогу, когда тот или иной собеседник производит оценку совместной деятельности в рамках типового сценария.

Как правило, такая замена связана с переводом одной ситуации (положения дел), для которой характерен один из наборов имеющихся отношений по типовому образцу, в другую, где указанные отношения могут в большей степени соответствовать направленности целевого воздействия и точнее представлять иллокутивную характеристику репликовых образований (шагов, ходов, интерактивных периодов) в рамках типового сценария, что позволяет инициатору осуществлять иллокутивную вариативность в процессе диалогического взаимодействия. Набор отношений, положенный в основу оценки ситуации говорящим субъектом, охватывает следующие пары: 1) отсутствие положительного (–), 2) наличие положительного (+), 3) отсутствие отрицательного (–, –) и наличие отрицательного (+, –). Ср., например, набор отношений из наличия отрицательного (реплика-шаг партнера: *Здесь в углу пыль*) и возможность их переоценки в положительные (реплика-шаг партнера: *Я прошу вас убрать в углу пыль*).

За пределами отдельного репликового шага смена отношений будет уже охватывать не столько наличие определенного положения дел в тематическом пространстве, сколько отношения между собеседниками, так как подобная смена затрагивает способ дейктической привязки «мира говорящего субъекта / продуцента» к «миру слушающего / реципиента» путем указания на положение дел в содержании иницирующего репликового шага и на то положение дел, которое должно наступить в результате произведенной замены (смены). Смена отношений как конкретный вид реализации речевого воздействия на уровне обмена интеракциями и на стыке репликовых шагов партнеров порождает определенную цепочку последовательных совместных действий, отраженных в прагматограмме сценария, и направленных на достижение общего, результирующего эффекта.

Формирование инициатором иллокутивного потенциала типового акта взаимодействия как цепочки определенных интеракций в соответствующем сценарии может характеризовать семантически и функционально весь процесс репликового обмена, отражая при этом и отношения между партнерами (см. об этом подробнее: Федосеева, Романов, 1987: 116-118). Причем эти отношения формируются (задаются) иллокутивной направленностью пошаговых действий и ограничиваются рамками ФСП типового фрейма, включая в себя как параметры социальной формы коммуникации, социально-ролевого статуса, контекста общих действий, коммуникативно-социальных конвенций реализации фреймового сценария, так и специфику реализации пошаговых действий. Например, специфика пошагового действия отражает

способность и возможность участников общения (говорящего и слушающего – Г / С) производить целевое воздействие (каузацию) в следующем объеме: 1) Г / С желает совершения определенного действия и соответственно смены отношений между собой, 2) Г / С принимает решение о совершении действия (т.е. выбирает не только форму речевой каузации, но и способ ее осуществления, например, эксплицитная, имплицитная или же косвенная форма репрезентации) и о необходимости произвести смену отношений между собой, 3) Г / С производит действие, подтверждая осуществление каузации и смены отношений. В последнем случае маркируется граница между инициативной и реактивной (ответной) репликами, образующими интерактивный ход собеседников в прагматограмме типового сценария. Таким образом, в момент произведения речевого действия осуществляется маркировка инициативных и адресатных (ответных, реактивных) ролей.

Практически в любом типе диалогического взаимодействия (вопрос, просьба, утверждение, обвинение и т.п.) наблюдается также исполнение стратегических ролей или коммуникативных ролей стратегического порядка. К ним прежде всего следует отнести роль ведущего партнера или лидера и собеседника, следующего за ним, т.е. ведомого, который находится в «фарватере» речевого поведения своего партнера, следует за его инициативой и строит свою линию речевого поведения с учетом роли и инициативы лидера.

Особенностью указанной разновидности коммуникативных ролей можно считать их относительную константность, в отличие от других коммуникативных ролей, например, социально-статусных или инициативно-адресатных. Признак относительной константности проявляется также и при смене типовых сценариев, когда изменяются коммуникативные роли инициатора и адресата. Как правило, стратегические роли ведущего (лидера) и ведомого не переходят в диалоге друг к другу при смене интерактивных цепочек. Они могут меняться этими ролями в том случае, если одному из партнеров стратегически выгодно поменять свою роль, например, в случаях преднамеренной уступки инициативы или же смены доминирующей стратегии (подробнее см.: Романов, 1988; 1988а; 1990; 1990а).

Лидер в диалоге – это партнер по диалогическому взаимодействию типового образца, который владеет стратегической инициативой ведения беседы и обладает правом – на базе коммуникативно-социальных конвенций реализации фреймового сценария – принимать ответственные решения в пределах типового ФСП, значимые для развития диалогического обмена репликами и для реализации глобальной цели в типовом сценарии.

В общении по типовому образцу лидер характеризуется также и тем, что он может (имеет право) задавать темп и ритм обмена репликовыми шагами, а также он может (имеет право) обуславливать меню и чередование этапов в ФСП типового сценария. Кроме того, лидер может (имеет право) даже предлагать меню ролей говорящего как продуцента и слушающего как реципиента в отдельных репликовых шагах на определенных этапах или фазовых переходах и распределять (или влиять на распределение) комму-

никативные роли информативного порядка, т.е. роли отправителя или получателя сообщения. При этом однако лидер не может изменять основу типового сценария, т.е. его ФСП, количественный состав основных этапных переходов при реализации типовой (глобальной) цели, хотя может и имеет право менять местами или чередовать, т.е. стратегически перераспределять эти этапы и фазовые переходы. Но такое перераспределение должно опираться на его собственную оценку развития глобальной цели, а именно: лидер должен определить, достаточно ли происходит увеличение напряжения в развитии диалога по предложенному сценарию или нет. Поэтому лидер может оказывать влияние на реальную манифестацию репликовых образований любого порядка – от стыка иницирующей реплики с ответной (интерактивный ход) до целостного, этапного периода.

Коммуникативная роль лидера наделяет говорящего правом контроля, предписанного и предусмотренного этой ролью в типовом сценарии за речевым взаимодействием на протяжении всего интерактивного процесса или же в специально отводимые целевым критерием темпоральные периоды (этапы, фазы): кто осуществляет контроль и в чьих интересах (при различных иллюкативных переменных интересы контроля меняются или же закладываются в условия реализации иллюкативного потенциала), чьи действия всегда рассматриваются как приоритетные, а в случае совпадения роли лидера с ролью инициатора, задающего направленность ответного респонсивного шага, то в чью пользу совершается конкретное речевое действие на определенном этапе, для кого из партнеров выгоден тот или иной репликовый шаг и связанный с ним в конечном итоге результирующий эффект взаимодействия – или как подчиненные.

Направленность контроля со стороны лидера за речевым взаимодействием может коррелировать с целевой направленностью обмена репликовыми шагами, предложенной говорящим субъектом в роли инициатора. Так, например, если речевое взаимодействие контролируется инициатором, являющимся также и лидером в данный момент, таким образом, что ответные шаги адресата направлены только в пользу лидера, то характер диалогического взаимодействия может принимать только интерактивные формы директивного типа – приказа, инструктажа, указаний, распоряжений и т.п. Ср. последний диалогический фрагмент в следующем разделе.

Используя контрольную функцию в диалоге, лидер реализует свою стратегическую инициативу тем, что он а) эксплицирует личное участие (социально-ролевое или предметное) в обмене репликами вообще и в пределах различных этапов и переходов в частности, б) демонстрирует степень своей уверенности в совершении партнером ответного действия на уровне кооперативного (согласованного) общения, в) осуществляет оценку реальности в достижении ожидаемого результата и г) устанавливает приоритетный характер актуализированных инициатором действий и связанных с ним коммуникативно-тематических (прагматических) смыслов.

Таким образом, в типовом диалогическом взаимодействии, построенном на принципе фреймового образования, участвующий в нем может обла-

дать специфическим набором коммуникативных ролей: говорящего – слушающего, субъекта воздействия – объекта воздействия, продуцента – реципиента, инициатора – адресата, ведущего (лидера) – ведомого. При этом каждая из указанных коммуникативных ролей маркируется в обязательном порядке – но не обязательно в эксплицитной форме – признаком статусности (пол, возраст, должность, положение, профессия и т.п.). Такие коммуникативные роли как говорящий, продуцент, субъект, слушающий, реципиент и объект меняются в ходе диалогического процесса таким образом, что каждый участник (практически каждый, даже в случае молчаливого согласия) исполняет эти роли в ходе реализации типовой (глобальной) цели. Роли инициатора, адресата, ведущего (лидера) и ведомого, а также статусные роли не меняются в типовом диалоге и сохраняются за партнерами в процессе достижения намеченной цели. Следует при этом подчеркнуть, что статусные показатели собеседников могут быть известными до вхождения в контакт с партнером, а могут оставаться неизвестными до определенного момента (этапа, эпизода) в разговоре или до его окончания. В зависимости от сферы диалогического общения (официальная, неофициальная) и от места протекания диалога значение статусности может оказывать существенное влияние на ход диалога, а может и не оказывать влияние, оставаясь при этом не востребованным ни на уровне отдельных репликовых шагов, ни в диалоге в целом. Статусность оказывается полезной и необходимой чаще всего в стадии приобретения лидерства, в особенности, если на эту роль претендуют собеседники, связанные между собой иерархическими отношениями. К экспликации статусности прибегают партнеры и тогда, когда в борьбе за стратегическую инициативу затрагиваются профессиональные интересы одного из участников, ставится под сомнение его компетенция в определенном вопросе.

## **1.2. Становление лидерства в диалоге или как завоевать позицию ведущего**

Неужели вы не знаете, что кому вы отдаете себя в рабы для послушания, того вы и рабы.

Павел (К Рим. 6, 16)

Психологи утверждают, что лидерство – это влияние одних индивидов на другие в условиях совместной жизнедеятельности (Психология, 1990: 189-191). Считается также, что разделение индивидов на ведущих и ведомых базируется на их личных качествах, на врожденных характеристиках и тех свойствах, которые приобретает личность в сфере своей деятельности. Поэтому лидер, как полагают психологи, является наиболее авторитетной личностью, авторитет которой обусловлен его «идеальной представленностью в сознании других» (Психология, 1990: 190), т.е. как бы заданностью (задан заранее) до вступления в конкретные акты деятельности.



Заданность лидерства представляется как некое непререкаемое условие, связанное с этой ролью, и оно не подвергается сомнению или изменению, по крайней мере, на определенном этапе. Таким образом, лидер или роль лидера определяется психологическим состоянием личности, основанном на авторитете. Причем лидер всегда играет центральную роль в организации совместной деятельности и регулировании взаимоотношений в различных жизненных ситуациях.

Если сравнивать роль диалогического лидера или ведущего с ролью лидера в чисто психологическом понимании, то прежде всего следует отметить постоянно меняющуюся природу взаимоотношений между партнерами по общению и большую значимость ситуативных факторов коммуникативного плана, которые оказывают влияние на процесс становления лидера в диалоге. Вот почему коммуникативная роль ведущего в диалоге остается до начала общения, точнее говоря, до завершения фазы установки контакта, практически вакантной, несмотря на то, что любой из партнеров может делать заявки (претендовать) на эту роль, ссылаясь (опираясь) даже на свой авторитет.

Лидерство в диалоге необходимо не только завоевывать, но и постоянно удерживать в процессе всего общения. Сказанное не означает однако, что авторитет личности собеседника, значимость осуществленных им преобразований в какой-либо иной сфере деятельности не признается партнерами в соперничестве за коммуникативную инициативу. Но авторитет в других сферах деятельности, расположенных за пределами типового взаимодействия, не является важнейшим и обязательным признаком лидера в диалоге, лидера в реализации глобальной цели типового акта общения.

Не вызывает возражения тот факт, что любой лидер – и в жизни, и в конкретном диалоге – играет центральную роль в организации совместной деятельности: т.е. в создании основного условия типового общения – согласованного взаимодействия. Но если психологический лидер становится таковым на основе соответствующих (принятых, оговоренных или же заданных заранее) полномочий, то диалогический лидер обязан приобретать авторитет в процессе общения, вырабатывая его в ходе обмена репликовыми шагами путем укрепления доверия к своим речевым действиям типового ФСП.

Доверие партнеров друг к другу может быть абсолютным или полным, частичным или неполным и нулевым. Вполне очевидно, что при частичном или нулевом доверии собеседник, претендующий на роль ведущего, должен поднять его уровень до абсолютного или полного. В противном случае трудно представить ситуацию, при которой партнеры могли бы решать задачу по достижению результирующего эффекта без элементарного доверия к шагам друг друга (случаи преднамеренной игры такого плана здесь нами не рассматриваются).

Заметим также, что полное доверие партнеров или признание полного доверия одного из партнеров к другому наблюдается в том случае, если отмечается совпадение интересов двух деятелей в достижении одной и той

же коммуникативной (типовой) цели, когда каждый из партнеров добровольно помогает другому в достижении общей цели. Элементы доверия на уровне единичных репликовых проявлений составляют общий концепт доверия к собеседнику, называемый кодексом доверия (подробнее об этом: Романов, 1988; 1988; 1990; 1990а). Кодекс доверия в диалоге предусматривает тот набор «джентльменских» шагов (действий), которые затрагивают интересы каждого из собеседников.

Действия партнеров по выработке кодекса доверия друг к другу составляют основу для того, чтобы одному из них – как правило, тому, кто завоевывает больше доверия – попытаться захватить коммуникативную инициативу. Одним из основных условий на этом пути является совмещение коммуникативных позиций лидера и инициатора для того, чтобы задавать тон и тематическое пространство в диалоге. Важность этого условия определяется также и тем, что ролевая позиция инициатора позволяет говорящему варьировать языковыми средствами, усиливая или ослабляя степень речевого (иллокутивного) воздействия. Важным является также и выработка веры в искренность речевых шагов инициатора, когда создается положительный настрой у собеседника на согласованное взаимодействие. Положительные эмоции, настрой партнера на совместную деятельность ассоциируются с источником их происхождения, что дает возможность рассчитывать инициатору на позитивное отношение к нему со стороны собеседника.

Не менее значимым является и выработка у партнера чувства удовлетворения от диалогического общения по предложенному сценарию, в особенности, если стремящийся завоевать лидирующую позицию собеседник находит возможность формировать к себе уважение. В этом случае лидирующий – или претендующий на роль лидера – не дает партнеру шансов на отступление от темы диалога, а тем более на отказ от взаимодействия, ибо труднее всего отказать человеку, которого уважаешь и который вам приятен.

Претендующему на роль лидера необходимо также при любой возможности подчеркивать авторитет своего собеседника и его вклад в развитие диалога, в его успешность. Важными шагами на данном этапе являются указания роли партнера как необходимого адресата для предложенного решения совместных задач, как собеседника, способного доставить своему партнеру не только удовлетворение от общения, но и обогатить тематику взаимодействия.

Обращаясь к собеседнику за советом типа *«А как вы считаете? А какое ваше мнение? А как вы находите?»*, лидер (или претендующий на эту роль) не представляется своему собеседнику каким-то диктатором или узурпатором, а всего лишь партнером, который признает чужой авторитет и мнение. Даже если претендующий на роль лидера обладает определенным положением, статусом или возрастными преимуществами, то его партнеру труднее будет возражать или отказывать ему, ибо, считаясь со своим авторитетом, необходимо считаться также и с авторитетом другого.

Утверждения инициатора о значимости собеседника должны быть искренними. Если таковые отсутствуют на определенном этапе общения, то ли-

дирующему следует создавать их самому в процессе общения, вводя такие утверждения постепенно, шаг за шагом, с учетом того, чтобы ваш партнер не заподозрил вас в лукавстве или «речевом милосердии» (термин В.З. Демьянкова) и всегда мог восстановить процесс формирования – естественен ли он для него или искусственно создан – такой искренности, если вдруг возникнут сомнения.

Особенно следует подчеркнуть значимость своего и чужого авторитета: охраняйте авторитет свой и собеседника. Поступаясь своим авторитетом, лидер или претендующий на эту роль может породить сомнение у собеседника в искренность и честность своих намерений, выставляя себя в «легкомысленном свете». Охрана своего авторитета, своего «лица» важна в условиях официальных и неравноположенных, когда статус одного из партнеров значительно выше, чем у другого и эта иерархия известна обоим. Стремясь к лидерству инициатору с низким статусом важно «оградить» (в смысле Бруса Фрейзера) свое стремление к завоеванию ведущей позиции (ср. загораживающие шаги типа: *Боюсь ошибиться, что...; С моей точки зрения как дилетанта...* и т.п.), чтобы не вызвать резкого возражения у своего партнера.

Необходимо также постоянно маркировать соучастие своего партнера в решении выдвинутых вами как лидером и инициатором задач, чтобы в случае коммуникативного провала, коммуникативных расхождений или неудач не быть единственным виновником случившегося, а разделить возникшую неудачу на двоих. Персональная ответственность грозит подрыву вашего престижа и авторитета, делая явной несостоятельность ваших претензий на роль ведущего.

Осуществляя свои действия по выработке кодекса доверия, стремящийся к лидерству обязан постоянно (шаг за шагом и даже тогда, когда его лидерство безоговорочно принято и признано) упрочивать абсолютное доверие к себе и не впадать в самоуверенность.

Позиция лидера в диалоге может оспариваться как инициатором диалогического взаимодействия, так и адресатом: ЛИДЕР (Инициатор (Статус ±)) и ЛИДЕР (Адресат (Статус ±)). При этом каждый из претендентов на ведущую роль стремится использовать указанные приемы по выработке кодекса доверия независимо от того, является ли он инициатором или адресатом, обладает ли он статусом, значимым для общения, или нет. Ср., например, следующий фрагмент, разбитый по репликовым шагам для иллюстрации речевого поведения собеседников (1):

*В это время в берлинском полицейском участке шел допрос господина Штруве. Снисходительно усмехаясь, инспектор постукивал карандашом по столешнице своего письменного стола. – Итак (1), господин Штруве (2), я надеюсь, вы в полной мере осознали крах своих замыслов (3)! Облегчите же свою совесть (4). Чистосердечное признание всегда облегчает участь преступника (5)!*

*Господин Штруве изумленно выпучил глаза. На рассвете его подняли с постели, и он уже перестал удивляться. – Уважаемый господин инспектор*

*(1-а), я буду вам очень признателен (2-а), если вы выразитесь несколько точнее (3-а)! О чем именно говорить (4-а)?!*

*– Что ж, я уточню (6)! – инспектор сурово постучал карандашом по столу. – По чьему указанию вы ездили в Копенгаген (7) ?*

*– Значит, вы утверждаете, будто я был в Копенгагене (5а)?*

*– В этом не может быть сомнений (8)!*

*– К сожалению, вы заблуждаетесь (6-а)!*

*– И вчера вы не были в Копенгагене (9)?*

*– Увы (7-а)! И вчера, и позавчера, и никогда в жизни я там не бывал (8-а). Разумеется, это ужасно (9-а). Но это не повод для ареста (10-а).*

*– Значит, вчера вы находились у себя дома (10)?*

*– И не дома, и не в Копенгагене (11-а)!*

*– Жаль (11). Если бы вам сейчас удалось доказать, что вчера вы находились у себя дома, мы бы вас снова туда доставили с подобающими извинениями (12)! Так где же вы были вчера (13)?*

*– В Бауцене (12-а)! Чудесный старинный городок в Саксонии (13-а)! Советую посетить (14-а)!*

*– Не можете ли вы тогда объяснить, зачем вы ездили в Бауцен (14)? Полюбоваться старинной крепостью (15)?*

*– Мне нужно было поговорить с одним человеком (15-а).*

*– Имя указанного лица (16)!*

*– Господи (16-а)! – Штрुве взъерошил свою пышную гриву. – Это не лицо (17-а), это дама (18-а). Актриса (19-а). Она в Бауцене только на один сезон (20-а). Я приехал, дождался ее у артистического входа и ...увидел, как она выходит под руку... с другим (21-а)! И... решил не говорить с ней (22-а)!*

*– Сочувствую (17), поскольку впервые сталкиваюсь с подобным странным алиби (18)! Но позавчера вы были в Берлине (19)!*

*– О да (23-е)! — воскликнул Штруве с облегчением.*

*– Дорогой господин Штруве (20), вероятно, вы уже успели заметить (21). Я исключительно терпелив (22)! Итак (23), кто может подтвердить ваше алиби (24)?*

*– Никто, пожалуй (24-а)! Знаете (25-а), когда занимаешься партитурой, рассчитанной на шестьдесят инструментов (26-а)! А когда я закончил, я поехал (27-а)...*

*– В Бауцен (25)! – инспектор скрестил руки на груди. – Господин Штруве (26), где сейчас находится миниатюра (27)?*

*– Какая миниатюра (28-а)?*

*– Вы когда-нибудь слышали о Генрихе Восьмом (28)?*

*– Ну да (29-а)! А причем тут Бауцен (30-а)?*

*– А что вы скажете о Гольбайне-младшем (29)?*

*– О художнике (31-а)?*

*– И что вы знаете о миниатюре, на которой указанный художник изобразил жену Генриха – Анну Болейн (30)?*

– Ничего не знаю (32-а)! Я музыкант (33-а)! И почему вы так упорно придерживаетесь мнения, будто я ездил не в Бауцен, а в Копенгаген (34-а)? Объясните мне (35-а)?

– В другой раз (31). Пока наша беседа окончена (32).

(Э. Кестнер. Похищенная миниатюра)

Борьба двух партнеров – инициатора, шаги которого обозначены арабскими цифрами, и адресата, чьи реплики маркированы арабскими цифрами с буквенными индексациями, – за право владеть коммуникативной инициативой в таком типовом диалоге, как ВОПРОС (ЗАПРОС-ДОПРОС), окончилась, как показывает приведенный фрагмент, безрезультатно. Никто из участников диалога не достиг поставленной цели: инициатору не удалось доказать вину своего адресата и сопричастность к преступлению, а адресат не смог отвести от себя подозрения. Больше того, совместного или согласованного продвижения к результирующему эффекту в этом диалоге не произошло и как результат такого противодействующего общения – коммуникативный разрыв (ср. шаги 31-32 инициатора).

Другой фрагмент показывает, как адресат, перехватив инициативу, становится лидером и решает поставленные перед ним цели (2):

– Что вы тут делаете (1)? – удивилась она.

– Сижу (1-а).

– А кто вы (2)?

– Следователь прокуратуры (2-а). А вы (3-а)?

– Главный технолог (3).

– Выходит, что я занял ваш кабинет (4-а)?

– Ничего-ничего, найду себе место (4).

– Тогда давайте знакомиться (5-а), – удержал ее Рябинин, доставая бланк протокола допроса.

– Что-нибудь случилось (5)? – настороженно спросила она, сбрасывая пальто. Она села на краешек стула, забыв, что она хозяйка этого кабинета.

– Говорят, у вас тут буханка хлеба тикала (6-а)? – улыбнулся Рябинин.

– Да, пшеничного (6), – подтвердила она.

– Распишитесь, что будете говорить правду (7-а).

– Я и без предупреждения про эту буханку расскажу (7), – обиделась она.

(Ст. Родионов. Обида следователя Рябинина)

Следующий фрагмент демонстрирует решимость инициатора (репликовые шаги инициатора всегда маркируются без буквенных индексаций) завоевать право на коммуникативную инициативу в типовом диалоге ВОПРОС (ЗАПРОС-ДОПРОС) (3): Петров уже жил около недели, когда к ним наконец заглянул старший воспитатель, майор Замараев.

– Так (1), новичок, значит (2), – сказал он, разглядывая Колю. – Как фамилия (3)?

– Петров (1-а).

- Откуда к нам (4)?
- Из Заводоуковского района (2-а).
- Кто сегодня дневальный (5)?
- Я (3-а), – ответил Коля.
- Пол мыл (6)?
- Мыл (4-а).
- А почему он такой грязный (7)? Коля промолчал.
- На столе пепел (8), на полу окурки (9). – Майор показал пальцем на чинарик.
- Один рябчик (10). – И майор поднял палец вверх. – Не знаешь, что такое рябчик (11)?
- Это значит, еще раз дневальным, вне очереди. Теперь ясно (12)?
- Ясно (6-а).
- Вопросы есть (13)?
- Нет (7-е).

*(Л. Габышев. Однян или воздух свободы)*

Или еще один фрагмент, иллюстрирующий коммуникативную инициативу инициатора в таком типовом диалоге как ДИРЕКТИВ (4): *Майор Зорин заглянул в кабинет к Белову.*

- Привет труженикам сыска (1).
- Здравия желаю, товарищ майор (1-а).
- Работой еще не загрузили (2)?
- Пока не очень (2-а), я после отпуска (3-а). Сегодня первый день (4-а).
- Ну вот и хорошо (3). Историю уже слышал (4)?
- Ребята рассказали (5-а).
- Что ж, Игорь, будем заниматься этой историей вместе (5).
- Но я же ведь только (6-а)...
- Я попрошу тебя пока лишь уточнить у транспортников все, что касается этих обстоятельств (6).
- Хорошо, я свяжусь (7-а). Но я (8-а) ...
- И еще (7). Получи повторные снимки (8).
- Но я сегодня первый день на работе (9-а).
- Твое участие в расследовании уже согласовано (9). Транспортники будут знать об этом (10).
- Так (10-а). Какие еще указания (11-а)?
- Я вернусь часа через два (11). К моему приходу постарайся обеспечить полную картину (12).
- Принято (12-а).

*(Ю. Михайлик. Ложный след)*

Приведенные фрагменты диалогических типов показывают, что в борьбе за право владеть коммуникативной инициативой (т.е. быть лидером) и адресат, и инициатор пользуются практически одинаковым набором технических (точнее, тактических) приемов по выработке авторитета и абсолютного доверия к себе. Но стратегически их линия речевого поведения отличается друг от друга. И лидером становится тот участник взаимодействия,

который на определенном этапе завоевывает полное доверие к своим речевым стратегиям и намерениям. Если в первом фрагменте не было достигнуто доверия между партнерами, то во втором фрагменте один из участников в ходе общения соглашается с авторитетом другого и не претендует на роль лидера. Последние два фрагмента иллюстрируют случаи, когда лидерство опирается на статусные показатели и в силу этого роль ведущего практически не оспаривается, хотя и делается такая попытка (см. последний фрагмент, в особенности шаги адресата 6-а, 8-а, 9-а).

Таким образом, чтобы претендовать на коммуникативную роль лидера, подчинить себе партнера и владеть коммуникативной инициативой в типовом диалоге, необходимо приобретать и упрочивать авторитет к своим коммуникативным намерениям и целям, реализуя их посредством речевых или коммуникативных стратегий. Поэтому следует попытаться определить, какими речевыми стратегиями может маркироваться лидерство.

## **II. СТРАТЕГИЧЕСКАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ ЛИДЕРСТВА В ДИАЛОГЕ**

### **2.1. Понятие стратегических действий в диалогическом общении**

Для действия требуется, главным образом, характер, а человек с характером – это рассудительный человек, который, как таковой, имеет определенную цель и твердо ее преследует.

Гегель

Понятие «стратегия» широко используется в работах различного плана и трактуется в зависимости от определенных целей и задач в конкретных исследованиях. Наряду с использованием данного термина в военном искусстве или в обыденной жизни (ср. широко используемые выражения «стратегия нашей жизни» или «стратегия переходного периода» и т.п.) широко распространилось употребление понятия «стратегия» в кибернетике (главным образом, в связи с теорией ролевых игр и игровых правил) и в лингвистике (обзор, критику и необходимую литературу по данному вопросу см: Романов, 1990: 13-19, 221-235). В частности, при описании динамических моделей речевого (диалогического) общения спонтанным речевым действиям одного из собеседников нередко противопоставляются речевые действия другого партнера, соотносимые с коммуникативной целью и планом типового образца и именуемые стратегическими. Правда, связь таких речевых действий с планом, коммуникативной целью и намерением каждого из участников диалога понимается по-разному: и узко, и слишком широко.

Узкое понимание стратегического речевого действия связано с разработкой концепта стратегической интеракции (см. работы Э. Гоффмана, В. Кальмайера, Е. Шютце и др.), где стратегическим взаимодействием (ин-

теракция) признается лишь в том случае, если решающим в нем являются не сами речевые действия партнеров, а то, что они в действительности подразумевают и как успешно они могут скрывать свои планы по реализации коммуникативных целей.

Для широкого понимания стратегического действия характерно то, что такие действия связаны с условиями успешной коммуникации и ставятся в зависимость от нее. Стратегия при таком подходе рассматривается как эвристико-тактическая часть плана, направленная на быстрое достижение поставленных задач в коммуникативном процессе. Основное предназначение стратегических речевых действий сводится к оптимизации понимания речевых действий собеседника и к правилам ведения диалога на уровне соподчинения отдельных составляющих общего плана беседы. Соотнося стратегию с планом, представители данного подхода пытаются ее представить в виде некоторой комбинаторики промежуточных целей, а непосредственную реализацию такой комбинаторики – в виде тактик или тактических речевых действий, которые понимаются как реакции на предыдущие речевые действия своего собеседника. Причем строго подчеркивается, что тактические действия (тактики) не имеют жесткой связи с планом и стратегиями, а используются лишь для характеристики последних.

В рассматриваемой нами модели диалогического взаимодействия по типовому образцу, представленному в виде ФСП иллюкативного фрейма, стратегические речевые действия (реплики-шаги) представляют способы реализации типовых речевых (или коммуникативных) стратегий участников общения в соответствии с их представлением о фреймовой организации типового образца. С этих позиций речевая стратегия предоставляет собой некий тип поведения одного из партнеров в конкретной ситуации диалога, служащий в информативном плане достижению определенных целей в том смысле, что он должен привести к определенным результатам, соответствующим плану достижения типовой (глобальной) цели в рамках фреймового сценария. Поэтому общение в рамках такого сценария предстает в виде реализации многоцелевой системы, вызванной к жизни реализацией определенной глобальной (коммуникативной) цели. Функционально-семантическое представление (ФСП) сценария будет выступать как иерархия целевого образования, где выделяются глобальная и подчиненные (этапные) цели.

## **2.2. Речевые стратегии лидера и средства их маркирования в диалоге**

Говори же, чтобы я узнал, кто ты.  
Бальтасар Грасиан

Отражая типовое речевое поведение говорящего в диалоге, стратегия может быть представлена в виде определенного набора речевых действий, соотносимых с общими задачами, планами и целями типового сценария, а также с условиями их достижения. Поэтому стратегию в диалоге следует рассматривать как некоторую перспекцию того, как типовая (т.е. гло-



бальная), а на уровне этапов – локальные цели могут и должны быть достигнуты и какой набор конститутивных шагов-реплик необходим для этого.

В типовом диалогическом взаимодействии подразделяются следующие виды стратегий: интеракциональные, интерпретативные и управленческие (см.: Романов, 1988; 1988а, 1990; 1990а). К интеракциональным стратегиям относятся, главным образом, стратегии ведения диалога при различных социально-ролевых статусах коммуникантов, а именно: стратегии вежливости, такта, сохранения интереса к целям партнера, сохранения «лица», престижа, статуса, стратегии искренности и доверия. К интерпретативным стратегиям причисляются стратегии логического следования в тематическом развитии диалога (этапные стратегии перехода от одной фазы ведения диалога к другой, которые не противоречат тематическому развитию), стратегии непротиворечивости изложения, стратегии информативности и новизны, стратегии аргументированности, стратегии довода, обоснования.

В разряд управленческих стратегий входят стратегии управления вниманием партнера, стратегии корректности к ответным репликовым шагам (т.е. не оставлять ответные шаги партнера без внимания и реакции), стратегии уместности и неуместности обозначения фазовых переходов типового сценария, стратегии умолчания и игнорирования, стратегии контроля за развитием сценарного сюжета, стратегия поддержки, стратегии передачи и захвата инициативы, стратегии уловок, отвлекающих внимание собеседника от логического развития сценария и способствующих реализации выгодных для себя целевых приоритетов (характеристика стратегий и их взаимодействие в типовом сценарии описаны в указанных работах автора).

Вернемся к нашим примерам (раздел 1.2.), в частности, к первому фрагменту и отметим основные этапы типового ФСП ОБВИНЕНИЯ (в данном случае допрос выступает в форме обвинения). Прежде всего необходимо напомнить о том, что ОБВИНЕНИЕ как иллокутивный акт может иметь место лишь в том случае, если есть доказательство сопричастности своего собеседника к некоторому положению дел, сложившемуся к началу общения (о типовых сценариях и их иллокутивных потенциалах см. прежде всего: Романов, 1988; также: Романова, 2006). Нетрудно заметить, что в данном фрагменте взаимодействия партнеров наблюдается попытка инициатора обвинить своего собеседника в воровстве или содействии этому событию.

Для данного фрагмента, а также и других перечисленных фрагментов характерны следующие этапы:

- этап начала диалога, когда собеседники, представляясь, выясняют не только свои намерения и роли, но и делают первую заявку на роль лидера;
- этап включения (или перехода) тематического пространства в сценарный фрейм (ср. в первом фрагменте шаги инициатора 3-5 и адресата: 3-а-4-а; ср. второй фрагмент: 5-6 и 5-а-6-а);

– этап реализации глобальной (типовой) цели (для первого фрагмента это шаги 7-10, 13, 24, 27 и для второго шага 6-а, 7-а, для четвертого – шаги 5-8, 11-12);

– этап выхода из диалогического взаимодействия по предложенному сценарию (шаги инициатора в первом примере 31-32, в третьем: 12-13, в четвертом: 11-12 и соответственно шаги адресата: 35-а, в третьем – 7-а и в четвертом – 12-а).

На примере первого фрагмента отчетливо проявляется несостоятельность претензий инициатора на роль лидера, хотя его право быть инициатором обусловлено самим фреймовым сценарием (следователь – допрашиваемый, где первому предоставляется право инициативы). Очевидно также и то, что партнеры в своем взаимодействии не преодолели этапа реализации глобальной цели, в отличие, например, от второго фрагмента (см. шаги 7 и 7-а) и четвертого (шаги 5-12 и 10-а-12-а), что в конечном итоге и не привело к намеченному результату. Инициатор не сумел завоевать позиции ведущего, а напротив, сам потерял инициативу (шаги 8-10,15-18), что позволило его партнеру, если и не стать лидером, то, по крайней мере, не допустить лидерства со стороны собеседника.

Примечателен второй фрагмент, когда адресат на начальном этапе диалога захватывает инициативу (шаг 5-а) и сам становится инициатором (шаг 6-а), а затем и лидером (шаг 7-а). Ср. еще пример (5), где отражена стратегическая инициатива одного из собеседников – адресата, который в начальной фазе диалога стремится выбирать свои речевые шаги таким образом, чтобы «разменять» (термин адресата) реплики инициатора и самому выйти на нужное оформление тематического пространства в предстоящей беседе:

*Иван прошептал к плите, зажег газ, поставил чайник и уселся против Льва Ильича, распечатал пачку сигарет длинным желтым ногтем на мизинце. Руки у него были большие, белые, спокойные.*

*Лев Ильич вытащил мятую пачку, пальцы у него подрагивали.*

*– Что скажешь (1)? – начал Иван.*

*«Ага», – подумал Лев Ильич, – «первый удар его, стало-быть, и инициатива. Нет, это в драке первый удар может решить все, а если шахматы – ход черных дает название партии...»*

*– Я сейчас подумал, – сказал он, – мы с тобой шестнадцать лет знакомы, а ни разу не поговорили. Может, наконец, случай (1-а)?*

*– Я всегда был готов – хоть шестнадцать лет назад (2).*

*«Ага, принял мою игру – разменялись...» Лев Ильич внимательно посмотрел на Ивана – он сидел против света. – Ты что, живешь здесь (2-а)? – спросил Лев Ильич.*

*Иван затушил сигарету и поднялся к закипевшему чайнику. – Чай будешь пить (3)?*

*– Завари покрепче, – откинулся к стенке Лев Ильич и глаза закрыл. – Знобит (3-а).*

*– Ты и заваривай – лучше меня знаешь, где чего (4).*

*Лев Ильич открыл глаза. Иван опять сидел против него. – Знаешь, Иван, – повторил свой ход Лев Ильич, помягче теперь у него получилось, – мы вдвоем, никого нет, давай первый раз поговорим, чтоб ничего на душе не осталось (4-а).*

*Иван молчал.*

*(Ф. Светов. Отверзи ми двери)*

Интересен также и последний фрагмент, в котором наблюдается противодействие адресата (шаги 6-а, 8-а, 9-а) инициатору в реализации его цели. Правда, показатель статусности (инициатор – майор, а адресат – лейтенант) здесь играет определяющую роль, ср., например, начальный этап диалога (шаги 1 и 1-а), где подчеркивается служебная иерархия партнеров. В особенности статусность оказалась значимой на уровне шагов 9-10 и 10-а и 11-а, когда инициатор полностью подтвердил свою правомочность в действиях как лидер и закрепил свое лидерство (шаги 11-12).

Возвращаясь вновь к диалогическому фрагменту (1), можно проследить путь реализации партнерами глобальной (типовой или фреймообразующей) цели в опоре на регулятивы (регулятивные действия) как показатели рече-(диалого-)организующих образований в общении (перечень и характеристика регулятивов представлены в указанных работах автора). При этом следует также напомнить, что ФСП типового сценария включает в себя интерактивные ходы-цепочки, отражающие тематическую и функциональную специфику общения (взаимодействия) в рамках такого сценария. Таким образом, взаимодействие собеседников и их взаимное влияние и борьбу за инициативу можно представить в следующем виде:

1-й интерактивный ход-цепочка	И (Инициатор): аттрактанты как стартерные РД (шаги: 1 – 4) + направляющие РД (шаг 5) + А (адресат): аттрактанты как интродуктивные (шаги: 1-а – 2-а) + оценочные как интродуктивные (3-а) + корректирующие РД (4-а)
2-й интерактивный ход-цепочка	И: фокусирующие (6) + оформляющие как сосредоточивающие (7) + А: комментирующие (5-а)
3-й интерактивный ход-цепочка	И: фокусирующие тему (8) + А: несогласия (6-а)
4-й интерактивный ход-цепочка	И: направляющие (9) + А: отрицающие (7-а, 8-а) + комментирующие 9-а, 10-а)
5-й интерактивный ход-цепочка	И: координирующие (10) + А: несогласия (11-а)

6-й интерактивный ход-цепочка	И: оценочные (11) + направляющие (12) + фокусирующие (13) + А: подсказка (12-а) + комментирующие (13-а, 14-а)
7-й интерактивный ход-цепочка	И: направляющие (14) + фокусирующие тему (15) + А: альтернатива (15-а)
8-й интерактивный ход-цепочка	И: координирующие (16) + А: исправляющие (16-а – 19-а) + комментирующие (20-а – 22-а)
9-й интерактивный ход-цепочка	И: оценочные (17) + поддерживающие (18) + фокусирующие тему (19) + А: подтверждающие (23-а)
10-й интерактивный ход-цепочка	И: идентифицирующие контакт (20) + стартерные этапнотематические (22 – 24) + А: подтверждающие (24-а) + стартерные этапнотематические (25-а – 27-а)
11-й интерактивный ход-цепочка	И: направляющие (25) + идентифицирующие (26) + фокусирующие тему (27) + А: корректирующие (28-а)
12-й интерактивный ход-цепочка	И: фокусирующие тему (28) + А: подтверждающие (29-а) + корректирующие (30-а)
13-й интерактивный ход-цепочка	И: оформляющие коннективы (29) + А: подсказка (31-а)
14-й интерактивный ход-цепочка	И: фокусирующие тему (30) + А: отрицающие (32-а) + исправляющие (33-а) + противодействующие с контролем (34-а) + фазисные этапнототкрывающие (32-а)
15-й интерактивный ход-цепочка	И: фазисные этапнотакрывающие (31) + финальные с переходом (32).

Примечание к предложенной схеме: РД символизирует регулятивное действие или просто регулятив, а знак «плюс» читается как «соединяет»; в

круглых скобках обозначены шаги партнеров, индексированные в диалогическом фрагменте.

По группировке и сосредоточению регулятивных действий можно судить о том, какие из фаз (этапов или моментов) диалога вызвали наибольшее напряжение в достижении типовой цели. Легко обнаружить, что инициатор не продвинулся в развитии своей инициативы дальше фокусировки темы и попыток оформить взаимодействие в соответствии со сценарным ФСП указанного типа (т.е. ОБВИНЕНИЕ), ср. схему. Другими словами, инициатору так и не удалось выйти на уровень согласия своего собеседника в сотрудничестве по достижению цели.

Тупиковая ситуация на уровне 10-й интерактивной цепочки свидетельствует о том, что инициатор осознал ошибочность своих стратегических замыслов в достижении цели и вынужден предпринять новую попытку (ср. шаги по идентификации контакта и стартерные для выхода на тему еще раз – 20-27), чтобы завоевать лидирующую позицию. Но ни в одной из перечисленных 15 цепочек инициатор не получил согласия от собеседника на взаимодействие по типовому образцу и, как следствие этому, не сумел завоевать доверия к своим намерениям на протяжении всего общения. Больше того, на последнем этапе взаимодействия адресат использовал практически весь арсенал ответных отрицающих регулятивов и даже перешел к эксплицитному противодействию (шаги 34-а и 35-а).

Использованные партнерами по диалогу регулятивы показывают уровень реализации глобальной (типовой) цели и стратегическую основу такой реализации, ее динамику. Наблюдения по первому (и другим приведенным здесь) фрагменту позволяют отметить использование инициатором в своем большинстве организующих, направляющих, координирующих, фокусирующих тему, ориентирующих, стартерных и фазисных регулятивов. Для адресата характерно, как правило, использование ответных регулятивов альтернативы, восприятия, подсказки, контроля, оценки, легкой коррекции (если адресат не борется открыто за роль ведущего) или отрицания, неприятия и противодействия.

Наблюдения показывают также, что если на роль лидера претендует инициатор, то, эксплицируя свою претензию перечисленными регулятивами, он использует в типовых сценарных образованиях главным образом интеракциональные стратегии, среди которых формируется доминирующая стратегия, т.е. стратегия типового иллюкутивного потенциала, на базе которого создан сценарий конкретного взаимодействия. При отклонениях от типового сценария в общении лидер вводит, как правило, управленческие стратегии. Не исключается возможность подключения на отдельных фазовых переходах или стыках каких-либо цепочек стратегий другого порядка – интерпретативных (ср.: чаще всего оценочные регулятивы).

Если же роль ведущего стремится завоевать адресат, то в типовых сценариях диалогического взаимодействия он использует чаще всего интерпретативные стратегии, в частности, стратегии непротиворечивости изложения, информативности, новизны и достаточного аргументирования.

В процессе борьбы за коммуникативную инициативу, когда наступает коммуникативное рассогласование, партнеры в равной степени используют управленческие стратегии и интерпретативные стратегии. Из последних чаще всего применяются стратегии аргументирования, довода, коррекции, контроля и обоснования. Тем самым претендующий на роль лидера демонстрирует, соревнуясь со своим собеседником, уровень своей готовности решать организационно (т.е. в соответствии со сценарием) глобальную, типовую цель.

Регулятивные действия, а через них и стратегии или группа стратегий, если произошло объединение таковых для преодоления сопротивления собеседника, маркируются в типовом сценарии диалога определенными языковыми средствами лексико- и синтактико-семантического плана. Стратегии лидера-инициатора маркируются перформативными матрицами, вводными оборотами, вопросительными конструкциями и коннекторами иллокутивно-тематического типа, а стратегии лидера-адресата оформляются чаще всего модализированными перформативными конструкциями, междометиями и метаконнекторами, а также условными конструкциями.

### **III. ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Взаимодействие партнеров в диалоге предполагает комплексный характер взаимных действий, осуществляемых собеседниками в процессе реализации типовой цели. В этом многообразии действий реализуются не только замыслы и намерения партнеров, но и их предназначенность исполнять различные ролевые проявления интерактивного (Субъект / Объект), информативного (Отправитель-производитель / Получатель-реципиент), социально-статусного, сценарного (Инициатор / Адресат) и стратегического (Ведущий-лидер / Ведомый) характера. Коммуникативные роли говорящего / слушающего, субъекта / объекта, производителя / реципиента меняются в ходе диалогического процесса таким образом, что каждый из участников диалога – на всем протяжении реализации глобальной цели – исполняет названные роли поочередно. Коммуникативные роли инициатора / адресата в типовом сценарии, и статусные роли не меняются на протяжении всего взаимодействия. Особенность ролевой позиции ведущего (лидера) и ведомого заключается в том, что на них в равной мере могут претендовать оба партнера, так как до начала общения по типовому образцу эти роли вакантны. При смене типовых сценариев могут меняться инициатор и адресат, но роли ведущего и ведомого остаются неизменными, если не происходит сознательного (преднамеренного) ухода с позиции лидера одного из собеседников.

Роль лидера приобретается одним из партнеров на определенной ступени (фазе, этапе) диалогического взаимодействия и удерживается (упрочивается) им до конца взаимодействия или реализации типовой глобальной цели.

Предназначенность ведущего задавать (организовывать) эффективное общение сказывается на регулятивном характере его действий (шагов), которые в свою очередь соотносимы с различного рода стратегиями: интеракциональными, интерпретативными и управленческими. Если позицию лидера завоевывает инициатор, то его действия эксплицируются главным образом интеракциональными стратегиями. Если на позицию ведущего претендует адресат, то в типовых сценариях диалогического взаимодействия он использует чаще всего для достижения своей цели интерпретативные стратегии.

Стратегические действия партнеров маркируются языковыми формантами лексико- и синтактико-семантического порядка. В какой степени они соотносимы друг с другом в одно-однозначном соответствии – это вопрос, который еще предстоит исследовать в дальнейшем.

### Литература

1. Белл Р.Т. Социоллингвистика. Цели, методы, проблемы. – М., 1980.
2. Карасик В.И. Статус лица в значении слова. – Волгоград, 1989.
3. Психология. Словарь. – 2-е изд., испр. и доп. – М., 1990.
4. Романов А.А. Системный анализ регулятивных средств диалогического общения. – М., 1988.
5. Романов А.А. Систематика регулятивных действий диалогического общения // Текст в речевой деятельности. – М., 1988а. – С. 95-106.
6. Романов А.А. Иллокутивные знания в лексикографическом описании // Лексика. Лексикография. Научно-технический перевод. – Орел, 1990. – С. 118-120.
7. Романов А.А. Коммуникативные стратегии лидера в диалогическом общении // Совещание-семинар «Этнопсихоллингвистические аспекты речевого общения». – Самарканд, 1990а. – С. 121-128.
8. Романов А.А. Иллокутивные знания, иллокутивные действия и иллокутивная структура диалогического текста // Электронный научный журнал «Мир лингвистики и коммуникации». – № 1 (2). – 2006. (Электронный ресурс: [http://www.tverlingua.by.ru/archive/002/02\\_1\\_02.htm](http://www.tverlingua.by.ru/archive/002/02_1_02.htm) Дата обращения 11.03.2006).
9. Федосеева Е.Г., Романов А.А. Перформативный глагол и иллокутивная функция диалогической реплики // Проблемы функционирования языка. – М., 1987. – С. 109-121.

### References

1. Bell R.T. Sociolinguistics. Objectives, methods, problems. - M, 1980.
2. Karasik V.I. The Status of a person within the meaning of the word. - Volgograd, 1989.
3. Psychology. The dictionary. - 2-e Izd., Corr. and supplementary), 1990.
4. Romanov A.A. System analysis of regulatory instruments of communication. - M, 1988.

5. Romanov A.A. Systematic regulatory action dialogical communication // the Text to speech activity. - M, a. - S. 95-106.
6. Romanov A.A. Illocutive knowledge in lexicographic description // Language. Lexicography. Scientific and technical translation. - Oryol, 1990. - S. 118-120.
7. Romanov A.A. Communicative strategies leader in dialogical communication // the Meeting-seminar "Ethnopsycholinguistics aspects of speech communication". - Samarkand, a. - S. 121-128.
8. Romanov, A.A. Illocutive knowledge, illocutive actions and alocutiunea dialogical structure of the text // Electronic scientific magazine "the World of linguistics and communication". - № 1 (2). - 2006. (Electronic resource: [http://www.tverlingua.by.ru/archive/002/02\\_1\\_02.htm](http://www.tverlingua.by.ru/archive/002/02_1_02.htm) Date of access 11.03.2006).
9. Fedoseeva E.G, Romanov A.A. Performative verbs and alocutiunea function dialogical replicas // functioning of language. - M, 1987. - C. number 109-121.

**(1,4 п.л.)**