

**НАУЧНАЯ СТАТЬЯ**

УДК 81-23

Дата поступления: 17.03.2023
рецензирования: 14.04.2023
принятия: 30.05.2023**От типологии видов общения к типологии коммуникантов: динамика коммуникативного поведения и коммуникативной личности****Т.Б. Назарова**Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова,
г. Москва, Российская ФедерацияE-mail: tamara_nazarova@mail.ru. ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-6352-988X>

Аннотация: В статье рассматриваются типы коммуникантов, выделенные специалистами в ходе углубленного изучения процессов устной и письменной коммуникации. Одна из наиболее известных классификаций детализируется и уточняется с опорой на современное состояние науки и преимущества актуальных коммуникативных практик. Последовательно обосновывается целесообразность расширения традиционного перечня коммуникантов, вводятся и подробно обсуждаются новые типы коммуникантов, дающие представление о многообразии проявлений коммуникативной личности и коммуникативного поведения индивидов, вовлеченных в межличностную, групповую, массовую, диалогическую, полилогическую, моно- и мультикультурную коммуникацию в глобальном экономическом, финансовом, образовательном и интеллектуальном коммуникативном пространстве. В изучении сформулированной научной проблематики применяется комплексный подход, сочетающий когнитивный, коммуникативный, функциональный и семиотический подходы, а также методы наблюдения, сравнения, сопоставления, классификации и категоризации; учитываются результаты апробации принятого подхода через систему практикумов по курсу коммуникативистики, что позволяет уточнять предлагаемые линии дифференциации и тем самым вносить вклад в системное представление типологии коммуникантов.

Ключевые слова: общение; коммуникация; коммуникант; типология; классификация; категоризация; методология; подход(ы); метод(ы); прием(ы); теория; практика; принципы общения; законы общения.

Цитирование. Назарова Т.Б. От типологии видов общения к типологии коммуникантов: динамика коммуникативного поведения и коммуникативной личности // Вестник Самарского университета. История, педагогика, филология. 2023. Т. 29, № 2. С. 107–115. DOI: <http://doi.org/10.18287/2542-0445-2023-29-2-107-115>.

Информация о конфликте интересов: автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

© Назарова Т.Б., 2023

Тамара Борисовна Назарова – доктор филологических наук, профессор, профессор кафедры английского языкознания, Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, 119991, Российская Федерация, г. Москва, Ленинские горы, 1.

SCIENTIFIC ARTICLESubmitted: 17.03.2023
Revised: 14.04.2023
Accepted: 30.05.2023**From typology of communication to typology of communicators:
communicative behaviour and communicative identity****T.B. Nazarova**

Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russian Federation

E-mail: tamara_nazarova@mail.ru. ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-6352-988X>

Abstract: The present article revisits and revises one of the traditional classifications of communicators which centres on the four generally acknowledged types – the mobile, the dominant, the rigid, and the introvert communicator(s). The methodology elaborated and adhered to in the article goes beyond these clear-cut distinctions and accounts for the need to add ten new types of communicators to the traditional four types. This allows to arrive at a more comprehensive view of both the process of communication and the range of individuals participating in varying and varied communicative events across national, organizational, and corporate cultures. The complex approach prioritized in this study is based on the integration of several methods (observation, comparison, confrontation, conceptualization, categorization) as ways of ordering activity and is effected through sets of techniques that encourage the researcher to subject the new correlations to ongoing testing as they are presented at lectures, identified and observed in real communicative settings, discussed at practical seminars and gradually organized and, if need be, reorganized for better functional use in the teaching of the essentials of communication at university level across departments and specializations.

Key words: communication; communicator; typology; classification; categorization; methodology; approach(es); method(s); technique(s); theory; practice; principles of communication; laws of communication.

Citation. Nazarova T.B. From typology of communication to typology of communicators: communicative behaviour and communicative identity. *Vestnik Samarskogo universiteta. Istorii, pedagogika, filologiya = Vestnik of Samara University. History, pedagogics, philology*, 2023, vol. 29, no. 2, pp. 107–115. DOI: <http://doi.org/10.18287/2542-0445-2023-29-2-107-115>. (In Russ.)

Information on the conflict of interests: author declares no conflict of interest.

© Nazarova T.B., 2023

Tamara B. Nazarova – Doctor of Philological Sciences, professor, Department of English Linguistics, Lomonosov Moscow State University, 1, Leninskiye Gory, Moscow, 119991, Russian Federation.

Введение

Вопросы, связанные с общением, и проблемы, возникающие в общении индивидов, организаций и культур, все чаще привлекают внимание отечественных и зарубежных специалистов – как теоретиков, так и практиков – в разных областях знания. Авторитетный научный журнал «Современная коммуникативистика» (выходит с 2012 года) вносит вклад в определение объекта и предмета коммуникативистики, уточняет ее границы и содержание, информирует о развиваемых направлениях науки об общении. Российская коммуникативная ассоциация (РКА), созданная в декабре 2000 года, содействует обмену результатами научных исследований, поддерживает такие направления, как интегрированные коммуникации, межкультурная коммуникация, организационная коммуникация, речевая коммуникация. Авторы учебных курсов и научных работ [Кашкин 2007; Чарыкова, Попова, Стернин 2012; Кулинич, Кострова 2017; Назарова 2022] прилагают усилия для сближения теории и практики, разъясняя ключевые понятия теории коммуникации и развивая в обучаемых ими бакалаврах, магистрантах и аспирантах столь необходимую совокупность навыков и умений для целей эффективного участия в коммуникативных событиях через многообразие устной и письменной, непосредственной и опосредованной, прямой и косвенной, диалогической и полилогической, межкультурной и межкультурной коммуникации.

В свете вышесказанного представляется целесообразным от типологии видов общения, обсуждавшейся с точки зрения традиционных линий дифференциации и дополненной новыми соотношениями [Назарова 2022], обратиться к типологии коммуникантов, что позволит коротко охарактеризовать существующие подходы и классификации с особым вниманием к обоснованию новых типов коммуникантов, углубленное представление о которых может стать частью учебных программ российских университетов, направленных на повышение уровня обученности и расширение объема сведений о процессуальности общения, о нормах и правилах общения, о принципах и законах общения, о роли коммуникативной личности и основных составляющих коммуникативного поведения разных поколений коммуникантов, вовлекаемых в глобальное коммуникативное пространство.

Методологические принципы, основные подходы, методы и приемы

В методологическом плане наиболее существенны следующие принципы: неразрывная связь теории и практики, преемственность в изучении и исследовании разных аспектов коммуникации, динамика глобальности и расчлененности, единство общего и особенного. Подход, применяемый для изучения сформулированной проблематики, является комплексным и представляет собой сочетание нескольких подходов: когнитивного, коммуникативного, функционального и семиотического. В статье важны и такие взаимосвязанные методы, как сравнение, сопоставление, классификация, категоризация, дискурс-анализ, функциональная текстология, филологическая герменевтика, филологическая семиотика. Названным подходам и методам подчинены разнообразные приемы в тех или иных соотношениях и сочетаниях: систематизация конкретных образцов типичных проявлений коммуникативного поведения и коммуникативной личности в опосредованных отражениях реальности (художественная литература, кино, театр); отбор и систематизация фрагментов статей из печатных средств массовой информации, в которых обсуждаются реально существующие коммуникативные личности с присутствующими им моделями коммуникативного поведения; обобщение опыта выполнения магистрантами нескольких потоков практикумов по идентификации и описанию разных типов коммуникантов с уточнением их основных особенностей и характеристик, проявляющихся в ситуациях профессионального и межличностного общения, на основе системных знаний, приобретенных в курсе по выбору (КПВ) «Коммуникативистика», разработанном автором статьи на кафедре английского языкознания филологического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова в 2013 году для магистрантов нескольких кафедр филологического факультета.

Традиционные типы коммуникантов в современной интерпретации

Типологическое описание коммуникантов неизменно и продолжительное время привлекало внимание исследователей разных стран и разных научных школ. В одной из наиболее известных классификаций, как подчеркивается в авторитетном курсе теории коммуникации В.Б. Кашкина

[Кашкин 2007, с. 189–190], представлено 4 типа коммуникантов: мобильный, доминантный, ригидный и интровертный. Позволю себе коротко охарактеризовать каждый из названных типов коммуникантов с учетом современных условий общения и необходимости уточнения того, что говорит в пользу конкретного типа («ЗА»), и того, что помогает распознать его отрицательные черты («ПРОТИВ»), формулируя при этом некоторые рекомендации, вытекающие из обозначенного соотношения «ЗА» и «ПРОТИВ».

Мобильный коммуникант воспринимает окружающий его мир как подлинное безбарьерное пространство. Он легко вступает в диалог и не испытывает коммуникативных затруднений при включении в полилогическое общение. Он общается с возрастающим числом людей не только в своей профессии и в привычной среде, но и далеко за пределами организации и сферы, в которой работает, и страны, в которой проживает. Расширяется круг затрагиваемых тем, пополняются ряды связанных с мобильным коммуникантом индивидов. Его вовлечение в межличностную, групповую и нередко массовую коммуникацию носит перманентный характер, так как его коммуникативный потенциал неисчерпаем. Перечисленные черты мобильного коммуниканта можно разместить под рубрикой «ЗА», не забывая, однако, о том, что некоторые особенности этого типа коммуниканта могут вполне обоснованно оказаться под рубрикой «ПРОТИВ».

Следует сказать об этом более подробно, так как весьма часто исследователи и практики ограничиваются перечнем положительных характеристик мобильного коммуниканта и не упоминают о явных проявлениях его отрицательных черт и менее привлекательных особенностях. Во-первых, мобильный коммуникант всегда спешит, а значит, у него нет возможности сосредоточиться на собеседнике, которого он, как правило, не индивидуализирует, а руководствуется главным образом сиюминутными прагматическими соображениями. Во-вторых, он, заговорив с вами и даже заинтересовав вас, редко возвращается к тому, о чем вы столь заинтересованно разговаривали (и, возможно, даже договорились). В-третьих, мобильный коммуникант, как правило, далек от моноактивности и монокронности, так как «по природе» он полиактивен и полихронен [Кулинич, Кострова 2017, с. 81–82, с. 84–85; Pilbeam 1998], т. е. занимается сразу несколькими делами, связывающими его с другими организациями, учреждениями, проектами и замыслами, отвлекающими его от конкретных индивидов и собеседников в рамках конкретной профессии и/или конкретного коммуникативного события.

В связи со сказанным выше вполне уместны некоторые рекомендации на случай, если вы повстречались (познакомились, разговорились) с мобильным коммуникантом: не принимайте

всего сказанного и обещанного им всерьез (т. е. за чистую монету); не стройте планов; не рассчитывайте на преемственную коммуникацию; не принимайте близко к сердцу проявления его забывчивости. Представляется целесообразной еще одна рекомендация, если вы задумались над положительными свойствами этого типа коммуниканта: кое-что из перечисленного в графе «ЗА» можно взять на вооружение, преодолевая психологические барьеры и обучаясь беспрепятственному погружению в процесс общения, становясь на ограниченный промежуток времени мобильным коммуникантом, но не давая ему затмить и заместить в вас как индивиде других коммуникативных личностей. Здесь вполне уместны определения двух терминов: коммуникативная личность – «совокупность разноуровневых характеристик коммуникативного поведения отдельного коммуниканта или типа коммуниканта» [Кашкин 2007, с. 175]; коммуникативное поведение – «совокупность актов общения, свойственных индивиду или обществу» [Кашкин 2007, с. 13]. Рассматриваемый тип коммуниканта, сам того не подозревая, убедительно демонстрирует одну из наиболее существенных социально-психологических функций общения, связанных с общественными потребностями отдельной личности. Речь идет о функции коммуникативного самовыражения (или функции коммуникативной самореализации): «...человеку нужно, чтобы его выслушали, его мнением заинтересовались, поняли его позицию» [Чарыкова, Попова, Стернин 2012, с. 232–233]. Эта функция, как нам кажется, важна и для второго типа коммуникантов, о котором говорится ниже.

Доминантный коммуникант, в отличие от мобильного коммуниканта, как будто бы не нуждается в собственно диалоге и/или полилоге: он «по природе» монологичен и настроен на то, чтобы высказать наболевшее и, шире, высказаться развернуто без особого внимания к собеседнику и собеседникам. Иначе говоря, доминантный коммуникант нуждается не столько в собеседнике, сколько в слушателе. Очевидная (и явно демонстративная) монологичность доминантного коммуниканта во многом обусловлена его самоуверенностью, самоуверенностью и ощущением личного превосходства над окружающими. Создается такое впечатление, что доминантный коммуникант выполняет какую-то программу и обязательно должен вербализовать, сформулировать, высказать все, что он задумал. Здесь мы имеем дело с интересным переплетением одной из наиболее существенных общественно-психологических функций общения (функции коммуникативной самореализации) с нарушением нескольких принципов общения: «максимы количества» (the Maxim of Quantity), по Полу Грайсу [Grice 1975], и «принципа вежливости» (the Principle of Politeness), по Джеффри Личу [Leech 2002]. В связи с коммуникативным поведением доминантного коммуниканта неизбежно

возникает целый ряд вопросов, ответы на которые зависят от того, насколько хорошо вы знаете конкретного человека, которого воспринимаете как (или категоризируете в качестве) доминантного коммуниканта: 1) Действует ли этот коммуникант осознанно? 2) Действует ли этот тип коммуниканта с пониманием законов общения? 3) Осознает ли он факт нарушения принципов общения?

Если вы попали в сети доминантного коммуниканта, вам поневоле придется его выслушать. В одном из авторитетных курсов [Кашкин 2007, с. 189] говорится о двух приемах, совмещение которых может помочь вам в общении с доминантным коммуникантом: стратегия «речевого изматывания» и «накопительная тактика». Добавлю к сказанному, что, как правило, доминантный коммуникант не стремится индивидуализировать собеседника (зачастую невольного слушателя); этот тип коммуниканта может повторить в общении с другим собеседником почти дословно то, что слышал, слушал, выслушал первый собеседник. Доминантный коммуникант говорит много, развернуто, продолжительное время. Он не вслушивается в реплики собеседника, а значит, не строит беседы; он, к сожалению, не строит и отношений. Он – осознанно или неосознанно – самовыражается! Перечисленные характеристики могут быть размещены как под рубрикой «ЗА» (надо уметь самовыражаться и самореализовываться коммуникативно), так и под рубрикой «ПРОТИВ» (поскольку в этом типе коммуниканта вы не найдете собственно собеседника). Можно высказать несколько рекомендаций для тех, кто интересуется проблемами общения: не позволяйте себе становиться доминантным коммуникантом в долгосрочной перспективе, но умейте «включать» в себе по необходимости доминантную коммуникативную личность, так как этого требует очень важный закон общения – закон зависимости эффективности общения от объема затрачиваемых усилий: «чем больше коммуникативных усилий затрачено говорящим, тем выше эффективность его речевого воздействия» [Чарыкова, Попова, Стернин 2012, с. 276].

Ригидный коммуникант отличается от представленных выше двух типов коммуникантов: он испытывает трудности на контактоустанавливающем этапе общения, ему нужна поддержка собеседника для преодоления порога начала беседы. В дальнейшем этот тип коммуниканта включается в процесс общения и может проявить себя как приятный, интересный и даже заинтересованный собеседник, склонный и способный к корректному межличностному общению, в котором он будет вести себя деликатно, предупредительно и коммуникативно грамотно, не впадая в крайности, характерные для мобильного коммуниканта, без усталости наращивающего разветвленную крону знакомств без прочной корневой основы, и очевидные в случае доминантного коммуниканта, одержимого неосознаваемой им отчетливо потребностью

коммуникативной самореализации и ведомого безудержным стремлением к самовыражению и, как это часто бывает, к самоутверждению за чужой счет. Как правило, специалисты призывают обучаемых преодолевать в себе особенности проявления ригидного коммуниканта. Здесь, как мне кажется, следует подчеркнуть, что есть некоторые ситуации, когда человек может осознанно прибегнуть к этому типу коммуникативной личности, становясь им на некоторое время: например, в ситуации, близкой к конфликту или сулящей конфликт, коммуникант может осознанно переключиться с открытого типа коммуникации на закрытый или смешанный, минимизируя объем коммуникации с определенным человеком и/или сводя общение с ним только к профессиональной составляющей, а значит, исключая межличностное дружеское общение.

Интровертный коммуникант не склонен к общению, не готов к общению и, как правило, избегает общения. Сам того не подозревая, он оказывается вовлеченным в злополучный круг: осознанно или неосознанно подчеркивая свою незаинтересованность в общении с другими, он снижает объем коммуникации (volume of communication), в который вовлекается; в свою очередь, снижение объема коммуникации еще больше развивает в нем уверенность в том, что общение с окружающими ему ни к чему, и неизбежно размывает в нем любую тягу к контакту – как кратковременному, так и длительному. Потенциально мы имеем дело с индивидом, у которого могут быть нарушения в социальных отношениях. Цитата из сериала *Elementary* здесь весьма уместна: (в русском переводе) «Три года сам по себе. Манеры ни к черту!» Иначе говоря, сокращение объема коммуникации главного героя привело к снижению его коммуникативной грамотности и, как следствие, к затруднениям в общении даже с хорошо знакомыми людьми.

Современная художественная литература весьма часто опирается на этот довольно распространенный тип интровертного коммуниканта. «Чагин ценил свое одиночество и делал все, чтобы оно не нарушалось» (Водолазкин 2022, с. 14). «Чагин нравиться не хотел. Не то чтобы к производимому им впечатлению он был совсем уж равнодушен – скорее, это не занимало в его жизни большого места. Сейчас таких называют интровертами.» (Водолазкин 2022, с. 239–240); «...он мечтал о месте, похожем на кокон, куда мог бы спрятаться и вести уединенную жизнь» (Водолазкин 2022, с. 294). Приведенные цитаты дополняют наблюдения и обобщения об интровертном типе коммуникантов.

Расширение традиционной классификации коммуникантов с учетом принципов общения и законов общения

Путем длительных наблюдений над коммуникативным поведением большого числа лиц, вовлеченных и вовлекаемых в процесс общения в

разных ситуациях и на разных уровнях, а также с учетом постоянного обсуждения коммуникации и коммуникантов со специалистами разных областей знания и с опорой на информацию из двух актуальных источников – современного медиадискурса, с одной стороны, и современной художественной литературы, с другой стороны, – удалось расширить перечень из четырех представленных и подробно описанных выше типов коммуникантов за счет десяти новых типов, реализующих свой коммуникативный потенциал в многообразии и непредсказуемости коммуникативного пространства вокруг нас таким образом, чтобы можно было назвать их отличительные свойства, выявляемые в той или иной степени и в разных сочетаниях и объемах на основе наблюдения, сравнения и сопоставления и, что самое важное, во-первых, в движении от классификации к категоризации и, во-вторых, с опорой на принципы общения и законы общения.

Коммуникант-«отзеркаливатель» открывает перечень предлагаемых дополнительных типов коммуникантов и является крайним воплощением действия закона зеркального развития общения, суть которого заключается в том, что один собеседник может «отзеркаливать» тему общения, инициированную другим собеседником, демонстрируемые им тон и эмоциональность общения, его агрессивность и даже такие просодические параметры его речи, как громкость и темп. Мы все понемногу и по необходимости «отзеркаливаем» (осознанно или не осознавая происходящего), поскольку стремимся поддержать, сохранить, обеспечить коммуникативное равновесие, но коммуникант-«отзеркаливатель» делает это часто, если не сказать всегда: он поддерживает высказывание одного человека; он соглашается с мнением следующего собеседника, и это мнение может противоречить тому, о чем говорил первый собеседник; он не делится сомнениями (если они у него возникают по ходу общения) и, конечно же, никогда не возражает тому, с кем говорит. Делает ли он все это осознанно или неосознанно, трудно определить и тем более твердо установить. Этот тип коммуниканта находится в тисках инстинкта самосохранения. Он демонстрирует действие не только закона зеркального развития общения, но и закона коммуникативного самосохранения, который гласит: «человек в общении старается сохранить достигнутое им на данный момент коммуникативное равновесие» [Чарыкова, Попова, Стернин 2012, с. 278].

Постоянное и непрерывное наблюдение над многочисленными процессами общения с точки зрения участвующих в них коммуникантов и опосредованное отражение типологии коммуникантов в кино, театре и художественной литературе позволили выявить еще один тип коммуниканта, который, как и предыдущий, до сих пор не фигурировал в традиционных классификациях и обо-

снован по ходу курса коммуникативистики для магистрантов разных кафедр филологического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова. Речь идет о **коммуниканте, действующем методом от противного**. В этом случае целесообразно воспользоваться монолексемным англоязычным обозначением **contrarian**. Отрывок из рассказа Salman Rushdie *The Old Man in the Piazza* убедительно демонстрирует основные особенности этого типа коммуникантов:

“Very well”, he repeats. “In these times of strife and stress, I recommend a good rest. Go and sunbathe on the sun-kissed island of A”.

The husband and wife stand very still. Then they turn to look at each other. “Nonsense!” they cry with one voice. “It’s a life of adventure for us!” And off they go to that distant country of B. ... In sum, they have had the holiday of a lifetime.

“Thank you, thank you”, they cry, and their gratitude is genuine. The old man replies mildly that he proposed they go elsewhere for a quiet time, and they laugh prettily. “But that’s how we fly!” they exclaim. “Always! We’re contrary! We ask people what they think and then we do the opposite. Call us perverse! But it has worked for us, and given us thirty years of happy married life” (Rushdie 2020, p. 60).

Реальность политической коммуникации англоязычных стран изобилует убедительными эпизодами, дающими представление о проявлениях рассматриваемого типа коммуникантов. Один из специалистов, задействованных администрацией Дональда Трампа, подчеркивал, что чаще всего не было смысла давать советы Трампу, так как он предсказуемым образом, не задумываясь, пренебрег бы высказанным советом и сделал бы что-то совершенно противоположное: “It would just make him do it even more adamantly, because he’s reflexively contrarian”, a former official told me” (Entous 2020, p. 38). Приведенная цитата хорошо схватывает суть рассматриваемого типа коммуниканта: не задумываясь над смыслом высказывания, мнения, суждения, обращенного к нему собеседником, коммуникант-contrarian сразу же артикулирует, изглашает, формулирует противоположное мнение. Он, таким образом, предсказуем и, надо признать, не прилагает особых когнитивных усилий, поскольку не дает себе возможности задуматься над сказанным или подсказанным. Общение с ним носит обрывочный характер и весьма часто ограничивается обменом одной-двумя репликами. Создается впечатление, что contrarian принял решение общаться с определенными индивидами именно так, с ходу не соглашаясь с услышанным или резко (и вполне однозначно) отрицая обращенную к нему мысль. Очевидно, что разговор с contrarian едва ли может заинтересовать или увлечь, так как своей прямолинейностью и предсказуемостью (при полном отсутствии элементов отзеркаливания для сохранения коммуникативного равновесия), сам того не осознавая, он лишает себя разнообразия коммуникативного опыта и существенно

сокращает свой индивидуальный объем коммуникации и, как следствие, препятствует своей же коммуникативной самореализации. Не удивляет и тот факт, что *contrarian* нередко оказывается доминантным коммуникантом, и это сочетание тем более не привлекает к нему собеседников.

Коммуникант-корректировщик при первой же возможности и практически в любых ситуациях корректирует коммуникативное поведение окружающих его индивидов (родственников, коллег, подчиненных, знакомых и даже совершенно незнакомых ему людей). Этот тип коммуниканта считает корректировку чужого поведения своим долгом. Иначе говоря, мы наблюдаем действие одного из законов общения – это закон модификации отклоняющегося коммуникативного поведения слушателя: человек, наблюдающий у собеседника отклонения от некоторых норм коммуникативного поведения, испытывает искушение модифицировать коммуникативное поведение собеседника [Чарыкова, Попова, Стернин 2012, с. 286], а значит, как правило, поддается этому искушению. Подчеркну, что мы все в той или иной степени подчиняемся действию и реализации этого закона, так как время от времени в реальных коммуникативных ситуациях корректируем происходящее («Можно чуть громче...», «Здесь не следует говорить слишком громко...», «Простите, вы не могли бы повторить то, что вы только что сказали. Мы не расслышали вас...»). Вернемся к политическому медиадискурсу – статье о Дональде Трампе, в которой приводятся примеры того, как Трамп критически оценивал и стремился корректировать внешность, манеру поведения и манеру общения своих подчиненных: “Honey, you look so tired” (of his female advisers). “They look O.K. in person, but on TV they look really bad. Why do they look so bad?” “...Trump complained that she wasn’t attractive enough...” “Anyone who takes notes is suspect.” “...they weren’t hawkish enough” (Entous 2020, p. 35).

Нобелевский лауреат Annie Ernaux, известная французская писательница, делилась впечатлениями о том, как корректировали ее культуру речи в частной католической школе и как она сама, приезжая к родителям, правила то, как говорят на французском они: “Language was the original dividing line between the place her family came from and the one where she was going. Blanche, whose “overriding concern” was to give her daughter “everything she hadn’t had”, insisted on sending Annie to a private Catholic school. Her teachers corrected her if she slipped into Norman dialect, and when she went home she corrected her parents. “How do you expect me to speak properly if you keep on making mistakes?” Ernaux remembers asking her father, in tears” (Schwartz 2022, p. 19).

Коммуникант – стихийный приверженец открытой коммуникации излишне откровенен, готов к развернутому повествованию с разными собеседниками – как теми, кто связан с ним дли-

тельными дружескими узами, так и теми, кто оказывается включенным в силу тех или иных обстоятельств в кратковременные, периодические или асимметричные отношения. Коммуникант этого типа, как правило, монологичен, ему не нужен собеседник, ему нужен слушатель (и, как это часто бывает, слушатели). Этот коммуникант повествует, он – рассказчик, жизнь собеседника его не интересует, и он вряд ли передаст инициативу ему, хотя уверен, что очередной слушатель на его стороне, т. е. является его человеком. Едва ли может удивить то обстоятельство, что его собеседник такой уверенности не испытывает и к контакту не стремится, зная, что любая короткая встреча гарантирует очередной поток открытой коммуникации. Этот тип коммуниканта не подозревает о том, что он подменяет открытой коммуникацией два других вида общения, выделяемых по форме общения, – закрытую коммуникацию и смешанную коммуникацию. Реальность политической коммуникации и на этот раз дает убедительный иллюстративный пример: (о Дональде Трампе) “He conducted diplomacy with these men the same way he ran his hospitality business, preferring informal, free-wheeling conversations” (Entous 2020, p. 36) Современная русскоязычная художественная литература не обошла вниманием рассматриваемый тип коммуниканта: «В купе расположились мои попутчики. ... И женщина по фамилии Родина, которая, не дожидаясь отправки поезда, с эпическим размахом раскинула перед нами полотно своей биографии в реальном времени» (Москвина 2022, с. 261–262).

Манипулятивный коммуникант вступает в диалог, преследуя свои цели и пользуясь неосведомленностью собеседника, с тайным стремлением добиться определенного результата. Он, естественно, не открывает карты, не дает всей информации, модифицирует и дозирует ее по своему усмотрению, расставляя акценты себе в угоду. Он может таким образом восстановить одного человека против другого, заставить собеседника усомниться в ком-либо, переманить его на свою сторону, подтолкнуть его к каким-то поступкам и действиям. Распознать манипулятивного коммуниканта непросто. Весьма часто имеет место асимметричное общение, в котором адресат может быть в подчинении у адресанта – манипулятора, который неизменно оказывается в сильной позиции.

Коммуникант, склонный к косвенной коммуникации, являет собой не менее сложный случай, так как многие из его высказываний разной протяженности не поддаются однозначной интерпретации и собеседник не всегда может в точности объяснить, что именно ему пытается (или пытался) сказать носитель косвенной коммуникации. Многие из работавших под началом Дональда Трампа не раз признавались в том, что не всегда в точности понимали, что именно им поручил или чего именно он от них ожидал, в чем именно заключалась задача, поставленная перед ними

Трампом, который изъяснялся туманно, косвенно, а значит, неоднозначно (Entous 2020; Lepore 2020). Общеизвестно и еще одно связанное с Трампом – косвенным коммуникантом обстоятельство: он был нетерпим по отношению к сотрудникам, которые вели записи, и при первой же возможности противился фиксации сказанного им на письме (иначе говоря, ему претила мысль о закреплении сказанного им в письменной форме). “He was happier when aides weren’t present and notes weren’t taken, which left Administration officials scrambling to figure out what, if anything, had been agreed upon” (Entous 2020, p. 36).

Приведу еще один показательный фрагмент из другой публикации в том же журнале. Этот материал перемещает нас из мира политики в мир бизнеса и, что чрезвычайно важно, дает представление о том, как происходит общение в крупных конгломератах на уровне высшего руководства.

“Jack, I give you the Queen Mary”, Jones said. “This is designed not to sink”.

Jack didn’t miss a beat.

“I don’t want the Queen Mary”, he snapped back. “I plan to blow up the Queen Mary. I need speedboats” (Gladwell 2022, p. 75).

Для человека осведомленного интерпретация использованных в этом обмене репликами высказываний и составляющих их идиоматических единиц не представляется сложной. Подчеркнем, однако, что для понимания смысла этого диалога важно знать, что Reginald Jones – с 1972 года директор-распорядитель компании General Electric (основанной в 1892 году), а его собеседник Jack Welch – именно тот кандидат, которому в не столь отдаленной перспективе своего выхода на пенсию директор-распорядитель отдаст предпочтение (“Within two years of securing the top job, in 1972, Jones was already planning for his succession. ... “I said, put his name on the list”) (Gladwell 2022, p. 73). Косвенный обмен высказываниями может быть «переведен», т. е. преобразован в прямую коммуникацию следующим образом: «Я передаю в твои руки компанию с устойчивой репутацией и сложившейся корпоративной культурой, которая не должна пострадать». – «Я намереваюсь разрушить эту компанию и изменить ее до неузнаваемости».

Продолжая обоснование новых типов коммуникантов в целях расширения одной из наиболее известных традиционных классификаций, назову и прокомментирую еще два ранее не упомянутых типа. Прежде всего это **коммуникант «по природе»**, который готов к процессу общения и понимает диалогичность (и в зависимости от ситуации полилогичность) общения. Будучи одаренным от природы коммуникантом, он интуитивно и неосознанно придерживается норм, правил и принципов общения. Вовлекаясь в общение, он легко передает инициативу собеседнику, неизменно реагирует на услышанное, откликается, делится информа-

цией и впечатлениями, а значит, взаимодействует с собеседником, через общение укрепляет с ним отношения (межличностные и профессиональные), вкладывает усилия в общение и, как правило, интересен и приятен как собеседник. Общение носит преемственный характер; с каждой коммуникативной ситуацией и с каждым коммуникативным событием отношения между общающимися сторонами укрепляются и углубляются. Такой коммуникант, сам того не осознавая, содействует успешной реализации одного из законов общения – закона ритма общения: «соотношение говорения и молчания в речи каждого человека – величина постоянная. ... Индивидуальный ритм общения «заложено» в человеке и требует своего соблюдения» [Чарыкова, Попова, Стернин 2012, с. 281].

Рефлексирующий коммуникант – коммуникант «по установлению» – это человек, осведомленный об общении, начитанный в вопросах общения, опирающийся на знание основ теории и практики общения, оперирующий большим сводом специальных сведений и актуальной информации. Он понимает предназначение общения (общение как одна из потребностей личности) и знает о функциях общения (социальных, социально-психологических и индивидуально-психологических), ориентируется в типологии видов общения, досконально изучил свой индивидуальный объем коммуникации, распознает в собеседниках разных типов коммуникантов, может осмысленно корректировать ход и направленность общения, может осознанно корректировать свое коммуникативное поведение, переключаясь с одного типа коммуникативной личности на другой, он знает принципы общения (как в семиотическом плане, так и на метасемиотическом уровне) и, что еще более важно с точки зрения обсуждаемой проблематики, распознает действие законов общения и умеет ими руководствоваться, грамотно взаимодействуя с собеседником (и собеседниками) в разнообразии коммуникативных ситуаций. Иначе говоря, его отношение к общению носит профессиональный характер. Не без сожаления приходится признать, что такие коммуниканты в явном меньшинстве, значительно уступают с точки зрения количественных показателей, которые в обобщенном виде приводятся в практикумах по курсу коммуникативистики теми, кто наблюдает, сравнивает, сопоставляет и категоризирует виды общения и типы коммуникантов, тем, кто многое в процессе общения принимает как само собой разумеющееся и весьма часто переоценивает свои коммуникативные способности.

Завершая основное содержание статьи, не могу не упомянуть о двух типах коммуникантов, которые часто встречаются в многообразии реальных ситуаций общения, но все еще ждут своих исследователей и тем более взывают к практикам в области коммуникативистики. Первый из двух типов я бы назвала **коммуникантом-посредником**, но сразу же уточняю, что речь идет не о посреднике офи-

циальном и формальном – по принципу «сверху – вниз» (англоязычное top-down): принятым на должность агента-посредника, поверенного, представителя с соответствующим вознаграждением (ср. англоязычные agent, representative, etc.). Здесь же имеется в виду посредник по принципу «снизу – вверх» (англоязычное bottom-up), т. е. индивид, который действует исподволь, по своей инициативе, не демонстрируя своего участия и, конечно же, без вознаграждения (материального, денежного). Подобный коммуникант действует как англоязычный behind-the-scenes operator: он вникает, например, в суть какого-либо очевидного всем конфликта между двумя сторонами и деликатно, шаг за шагом проговаривает какие-то моменты с одной из сторон с особым упором на положительное и непреднамеренное в действиях второй стороны; при первой же возможности этот коммуникант найдет время для общения со второй из двух конфликтующих сторон, придерживаясь той же стратегии и снижая уровень напряженности за счет большого объема коммуникативных усилий (он может не догадываться о сути и действии конкретного закона общения – «закона зависимости эффективности общения от объема коммуникативных усилий» [Чарыкова, Попова, Стернин 2012, с. 276]). С течением времени мы наблюдаем сближение двух конфликтующих сторон, и эти стороны могут работать бок о бок, поддерживая друг друга и взаимодействуя в профессиональной деятельности, даже не подозревая о том, что в налаживании отношений принимал участие коммуникант – невольный посредник (ср.: accidental mediator), скрытый от всеобщего обозрения и невидимый глазу доброжелательный и дальновидный пассионарий.

Предлагаемый в настоящей статье перечень типов коммуникантов, который призван расширить одну из имеющихся традиционных классификаций, требует внимания к такому типу, который я бы назвала **коммуникантом-переводчиком**. Дело в том, что о переводчиках, как правило, говорят в связи со знанием одного или нескольких иностранных языков. Мое внимание в этом смысле привлекло определение термина «перевод» в книге «Теория перевода» профессора Н.К. Гарбов-

ского. Не воспроизводя развернутого толкования этого важнейшего термина, я прибегну к фрагментарному цитированию: перевод – «это общественная функция коммуникативного посредничества между людьми, пользующимися разными языковыми системами» [Гарбовский 2007, с. 214]. Переводчики, на мой взгляд, недооценены именно с точки зрения своего умения быть коммуникантами и, подчеркну, эффективными коммуникантами. Определение, сформулированное профессором Н.К. Гарбовским с учетом целого ряда понятийных составляющих, воздает должное вкладу переводчика-коммуниканта в процесс общения представителей разных культур.

Заключение

Типологическое описание коммуникантов сопряжено с целым рядом объективных трудностей: во-первых, отсутствуют возможности длительного наблюдения над коммуникативным поведением всех окружающих нас индивидов; во-вторых, ролевые маски в своем природном многообразии скрывают от нас истинное лицо и истинные намерения (собственно мотивационный аспект) каждого из вступающих с нами в диалог или вовлекающих нас в полилогическое общение; в-третьих, нас окружает многообразная объективная реальность, наполненная динамикой процессов общения со свойственной им непредсказуемостью как направленности, так и результативности; в-четвертых, мы неизбежно сталкиваемся со сложностями распознавания когнитивных способностей и функциональных особенностей коммуникантов, вовлекаемых в процесс межличностного и межкультурного общения.

Роль научного теоретизирования и междисциплинарных исследований в уточнении категоризаций и типологии общения в целом и тем более в изучении конкретных вопросов устной и письменной коммуникации индивидов, организаций и культур возрастает день ото дня. Не менее важной является и практическая работа в учебных аудиториях и за их пределами, призванная раскрыть сущность и предназначение общения, помогая обучаемым не только выявлять трудности, связанные с общением, но и осознанно их преодолевать.

Материалы исследования

Entous 2020 – *Entous A.* A Devil's Bargain. Fiona Hill had hoped to guide U.S.-Russia relationship. President Trump had other ideas // *The New Yorker*. 2020. June 29. P. 30–41.

Gladwell 2022 – *Gladwell M.* Severance. Jack Welch was the most admired C.E.O. of his day. Have we learned the right lessons from him? // *The New Yorker*. 2022. November 7. P. 71–76.

Lepore 2020 – *Lepore J.* The Trump Papers. What will happen to the President's records when he leaves the White House? // *The New Yorker*. 2020. November 23. P. 20–26.

Rushdie 2020 – *Rushdie S.* The Old Man in the Piazza // *The New Yorker*. 2020. November 23. P. 56–62.

Schwartz 2022 – *Schwartz A.* Memory Serves. How Annie Ernaux turns the past into art // *The New Yorker*. 2022. November 21. P. 16–22.

Водолазкин 2022 – *Водолазкин Е.Г.* Чагин. Москва: АСТ, 2022. 378 с.

Москвина 2022 – *Москвина М.Л.* Три стороны камня. Москва: АСТ, 2022. 284 с.

Библиографический список

Grice 1975 – *Grice P.* Logic and conversation // *Syntax and Semantics*. Vol. 3: Speech Acts. Ed. by P. Cole, J. Morgan. New York: Academic Press, 1975. P. 41–58. URL: <https://www.ucl.ac.uk/ls/studypacks/Grice-Logic.pdf>.

Leech 2002 – *Leech G.* Language in Literature. Style and Foregrounding. London: Pearson Education Limited, 2002. 278 p. DOI: <http://doi.org/10.4324/9781315846125>.

Pilbeam 1998 – *Pilbeam A.* Cross-cultural Issues in International Business // *ESP/BESIG Russia*. November, 1998. № 9. P. 21–31.

Гарбовский 2007 – *Гарбовский Н.К.* Теория перевода. Москва: Издательство Московского университета, 2007. 544 с. URL: <http://rkiff.philol.msu.ru/wp-content/uploads/2020/05/Гарбовский.pdf>.

Кашкин 2007 – *Кашкин В.Б.* Основы теории коммуникации: Краткий курс. 3-е изд., перераб. и доп. Москва: АСТ, 2007. 256 с. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=19406116>. EDN: <https://elibrary.ru/qirgst>.

Кулинич, Кострова 2017 – *Кулинич М.А., Кострова О.А.* Теория и практика межкультурной коммуникации. Москва: Флинта, 2017. 248 с. URL: <https://knigogid.ru/books/346212-teoriya-i-praktika-mezhkulturnoy-kommunikacii>.

Назарова 2022 – *Назарова Т.Б.* Типология видов общения: от традиционных линий дифференциации к новым соотношениям // *Вестник Самарского университета. История, педагогика, филология*. 2022. Т. 28, № 3. С. 117–126. URL: <https://journals.ssau.ru/hpp/article/view/10680/9217>; <https://elibrary.ru/item.asp?id=49534653>. EDN: <https://elibrary.ru/dutuax>. DOI: <http://doi.org/10.18287/2542-0445-2022-28-3-117-126>.

Чарыкова, Попова, Стернин 2012 – *Чарыкова О.Н., Попова З.Д., Стернин И.А.* Основы теории языка и коммуникации. Москва: Флинта, 2012. 312 с. URL: http://sterninia.ru/files/757/15_Studentam_i_aspirantam/Osnovy_kommunikacii.pdf.

References

Grice 1975 – *Grice P.* (1975) Logic and conversation. *Syntax and Semantics*, Vol. 3: Speech Acts. Ed. by P. Cole, J. Morgan. New York: Academic Press, pp. 41–58. Available at: <https://www.ucl.ac.uk/ls/studypacks/Grice-Logic.pdf>.

Leech 2002 – *Leech G.* (2002) Language in Literature. Style and Foregrounding. London: Pearson Education Limited, 278 p. DOI: <http://doi.org/10.4324/9781315846125>.

Pilbeam 1998 – *Pilbeam A.* (1998) Cross-cultural Issues in International Business. *ESP/BESIG Russia*, no. 9, pp. 29–31.

Garbovsky 2007 – *Garbovsky N.K.* (2007). Translation theory. Moscow: Moscow University Press, 544 p. Available at: <http://rkiff.philol.msu.ru/wp-content/uploads/2020/05/Гарбовский.pdf>. (In Russ.)

Kashkin 2007 – *Kashkin V.B.* (2007) Fundamentals of communication theory. Moscow: AST, 256 p. Available at: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=19406116>. EDN: <https://elibrary.ru/qirgst>. (In Russ.)

Kulinich, Kostrova 2017 – *Kulinich M.A., Kostrova O.A.* (2017) Theory and practice of intercultural communication. Moscow: Flinta, 246 p. Available at: <https://knigogid.ru/books/346212-teoriya-i-praktika-mezhkulturnoy-kommunikacii>. (In Russ.)

Nazarova 2022 – *Nazarova T.B.* (2022). Typology of communication: from traditional lines of differentiation to new correlations. *Vestnik of Samara University. History, pedagogics, philology*, vol. 28, no. 3, pp. 117–126. Available at: <https://journals.ssau.ru/hpp/article/view/10680/9217>; <https://elibrary.ru/item.asp?id=49534653>. EDN: <https://elibrary.ru/dutuax>. DOI: <http://doi.org/10.18287/2542-0445-2022-28-3-117-126>. (In Russ.)

Charykova, Popova, Sternin 2012 – *Charykova O.N., Popova Z.D., Sternin I.A.* (2012) Bases of language theory and communication. Moscow: Flinta, 312 p. Available at: http://sterninia.ru/files/757/15_Studentam_i_aspirantam/Osnovy_kommunikacii.pdf. (In Russ.)