

УДК 37.015.31+159.923.2

**Белоусова А.К.,
Суроедова Е.А.**

СТРАТЕГИИ СМЫСЛОПЕРЕДАЧИ СТУДЕНТОВ В ПРОЦЕССАХ ОБЩЕНИЯ

Ключевые слова: общение, смысл, смыслопередача, вербальная активность, невербальная активность.

Постановка проблемы

На сегодняшний день проблема общения и взаимодействия в психологии и смежных науках достаточно глубоко теоретически и эмпирически исследована. Однако если понимать общение как сложный процесс межличностного взаимодействия, в котором происходит обмен информацией и восприятие людьми друг друга [1], то упускается довольно важный и в то же время скрытый от поверхностного наблюдения процесс – это движение смыслов в коммуникации между партнерами. В отечественной психологии процессу трансляции смысла и смыслопередаче посвящено достаточно много работ в таких областях, как психолингвистика (И.Н. Горелов, И.А. Зимняя, А.А. Леонтьев); психосемантика (Е.Ю. Артемьева, Е.Л. Доценко, И.Б. Ханина); социальная психология (А.У. Хараш); педагогическая психология (И.В. Абакумова, Л.Ц. Кагермазова, С.С. Кузенко, А.А. Леонтьев, М.А. Лукьяненко); общая психология (А.К. Белоусова, С.М. Джакупов, В.Е. Клочко, Д.А. Леонтьев и др.).

В исследовании мы исходим из понимания смыслопередачи как процесса, протекающего в ходе общения, когда один из участников может передать другому смыслы и значения вербально-логическими или невербально-эмоциональными средствами [2]. А.К. Белоусова предполагает, что «смыслы как отражаются, так и передаются только эмоционально и только как качества предметов, а не “голый” смысл» [там же, с. 182]. Таким образом, передачу значимости и важности явлений, событий и предметов другому партнеру возможно решить двумя способами: 1) через вербализацию обретенных психологических качеств предмета и оценки их для себя; 2) с помощью эмоциональных средств.

Еще больше вопросов вызывает следующий аспект данной проблемы: как и каким способом происходит передача смыслов? Таким образом, возникает необходимость изучить и выявить различные способы, точнее говоря, стратегии смыслопередачи.

Родоначальником стратегического подхода в психологии познания считается Дж. Брунер. Он впервые описал стратегии выдвижения гипотез в задаче классификации фигур: стратегия сканирования и стратегия фокусировки, связанные с частичным или полным анализом набора признаков, усматриваемых в предъявляемом материале. Помимо описания операциональных особенностей стратегий, Дж. Брунер также поставил задачу оценки эффективности каждой из выделенных стратегий [3]. В связи с этим в стратегическом подходе ведущим направлением исследований стал анализ процессуальной характеристики стратегий и их эффективности.

Как отмечает И.Г. Скотникова, многие исследователи стратегий стали смешивать это понятие с другим термином – «стиль» [6]. И в том и в другом случае речь идет об индивидуализированной системе познавательных средств (или операций) по приему, переработке информации и поиску решения задачи. С другой стороны, под стратегиями стали понимать самые разноуровневые образования – от стратегий выдвижения и проверки гипотез в интеллектуальных задачах до глазодегательных стратегий при выполнении теста «стержень-рамка» Г. Уиткина [там же].

Однако мы в изучении стратегий смыслопередачи будем исходить из наиболее точного, с нашей точки зрения, определения стратегии, предложенного О.К. Тихомировым, который под стратегией понимает способ решения задачи [7].

Необходимо напомнить, что смыслы передаются с помощью речи (вербально) и невербальными средствами [2]. Все вышесказанное позволяет нам предполагать, что в ходе общения, передавая значение и значимость определенных объектов (материальных и идеальных, таких, например, как ценности), студенты могут использовать различное соотношение вербальных и невербальных средств общения. Соотношение вербальных и невербальных средств общения в процессе инициативного воздействия на другого и может выступать в качестве определенного способа передачи смыслов. Таким образом, наше предположение состояло в представлении о возможности существования у студентов различных стратегий смыслопередачи, основу которых составляет различное соотношение вербальных и невербальных средств общения в процессе инициативного воздействия на другого.

Цель исследования – изучение стратегий смыслопередачи студентов в процессе общения.

Объектом исследования выступили студенты Волгодонского филиала РГУ (ЮФУ), Волгодонского филиала ТГПИ и ДГТУ (г. Ростов-на-Дону). Всего в исследовании участвовал 61 человек в возрасте от 17 до 21 года, из них 11 юношей и 50 девушек.

Процедура и методы исследования

На первом этапе исследования нами были выявлены ведущие личностные ценности у студентов, принявших участие в эксперименте. С этой целью была использована методика М. Рокича «Ценностные ориентации» [5].

Далее перед испытуемыми ставили задачу – раскрыть смысл личностной ценности перед аудиторией. Все вы-

ступления студентов фиксировались на видеокамеру, что позволило нам зафиксировать особенности вербальной и невербальной активности испытуемых.

На втором этапе полученный материал был подвергнут обработке и анализу. В рамках качественных методов обработки использовались методы контент-анализа и метод экспертной оценки текста и невербальной активности испытуемых.

Процедура определения вербальной активности испытуемых проводилась с помощью экспертов. Эксперты (в качестве экспертов выступали профессиональные психологи в количестве пяти человек) работали индивидуально, не имея возможности согласовывать оценки текстов. Каждое сообщение подвергалось анализу экспертами по параметрам, которые были предложены Н.С. Валгиной [4]: логичность; связность и цельность; точность; ясность, понятность, доступность; правильность речи. За каждый параметр выставлялись баллы от 0 до 2 (0 баллов – данная характеристика не проявляется или проявляется редко, недостаточно; 1 балл – проявляется, но в недостаточной степени; 2 балла – ярко проявляется). В дальнейшем баллы за каждый параметр складывались, и получалась общая оценка текста, где минимальная оценка равнялась 0 баллам, а максимальная – десяти. Таким образом, каждому тексту присваивался балл, который являлся показателем вербальной активности студента. В нашем случае под вербальной активностью понималось инициативное вербальное воздействие на других людей и себя с помощью речи, которое характеризуется логичностью, точностью, цельностью, ясностью и культурой.

С целью исследования активности и интенсивности проявления невербаль-

ных средств у студентов в процессе смысловпередачи экспертной оценке подвергались не только текстовые сообщения, но и видеопротоколы. В ходе изучения видеопротоколов экспертами было выявлено, что испытуемые используют различные невербальные средства. Невербальная активность участников в процессе смысловпередачи подвергалась анализу и оценке экспертов, которые работали совместно и выводили одну общую оценку. Оценке и анализу подвергались проявления следующих невербальных средств: жестикуляция, мимика, контакт глаз, такесика (прикосновение к себе), пара- и экстралингвистика, передвижения по аудитории и различные телодвижения, позы (закрытые/открытые, симметричные/асимметричные). Каждое невербальное средство подвергалось оценке по следующим параметрам: 0 баллов – не используется либо слабо используется данное невербальное средство; 1 балл – умеренное использование невербального средства; 2 балла – активное использование невербального средства. Затем оценки по проявлению отдельных невербальных средств суммировались, и получался общий балл невербальной активности каждого участника эксперимента. Невербальная активность, с нашей точки зрения, – это инициативное воздействие на других людей и себя с помощью невербальных средств общения.

Также в рамках качественных методов обработки экспериментальных данных был использован сравнительный анализ данных между выделенными нами группами испытуемых. В процессе анализа полученных данных были использованы методы математической обработки полученных данных – описательная статистика, U-критерий Манна–Уитни, критерий

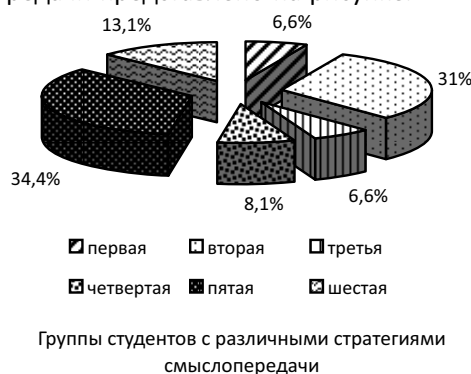
Фишера, корреляционный анализ по Пирсону, кластерный анализ (пакет статистических программ «SPSS 13.0»).

Обсуждение результатов

Предварительный качественный и статистический анализ активности и интенсивности использования студентами вербальных и невербальных средств позволил выявить, что у испытуемых может проявляться различное их соотношение в процессе смысловыражения. Было выдвинуто предположение, что существуют различные стратегии смысловыражения у студентов, в зависимости от соотношения и интенсивности вербальной и невербальной активности в процессе трансляции смыслов.

На основании кластерного анализа было выявлено шесть групп студентов с различным соотношением и интенсивностью вербальной и невербальной активности. Три группы составили студенты, у которых наблюдается равное соотношение вербальной и невербальной активности, но с различной степенью их интенсивности; две группы респондентов характеризуются доминированием невербальной активности в процессе смысловыражения; одну группу составили испытуемые, у которых доминирует вербальная активность.

Распределение выборки на группы с различными стратегиями смысловыражения представлено на рисунке.



Рассмотрим группы студентов с различными стратегиями смысловыражения.

Первая стратегия – «пассивная».

В данную группу вошло 6,6% студентов выборки. У этих людей отмечено равное соотношение невербальной и вербальной активности при низкой степени их выраженности.

Участники эксперимента, вошедшие в данную группу, по степени невербальной активности в процессе смысловыражения набрали от 1 до 3 баллов, что соответствует низкому уровню. Людям с данной стратегией смысловыражения свойственны следующие особенности невербального поведения: длительность контакта глаз и частота направленности взгляда на аудиторию крайне низки, они отводят взгляд в сторону, часто и длительное время смотрят вниз; поза закрытая – руки или ноги скрещены, отворачиваются всем корпусом от аудитории либо опускают голову, испытуемые не передвигаются по аудитории, практически не шевелятся, длительное время у этих людей наблюдается застывшая поза, замирание; отсутствует жестикуляция; экспрессия лица имеет слабую либо среднюю степень выраженности; слабая или средняя степень проявления паралингвистических признаков в голосе, речь тихая, невыразительная, невнятная; длительные паузы.

В процессе анализа данных было установлено, что у людей с данной стратегией нет выраженной склонности к активному использованию в процессе смысловыражения какого-либо невербального средства. На среднем уровне большинством респондентов используется в процессе смысловыражения мимика лица. Некоторые испытуемые улыбаются, другие выражают такие эмоции, как недоумение, печаль, грусть и т.п.

Студенты данной группы по степени проявления вербальной активности набрали от 3,2 до 5 баллов. Текстовые сообщения этих людей характеризуется низким уровнем логичности, что проявляется в непоследовательности и нечеткости изложения материала, отсутствии вступления, основной части и завершения; слабой связности линейных фраз, высказываний; предложения могут прерываться, быть незаконченными, в них трудно уловить смысл. Рассказы этих людей короткие, обычно состоят из 3–6 простых предложений. Сообщения характеризуются непонятностью, скудным наличием ключевых слов, синонимов, аргументов, присутствуют повторы, сопроводительные слова без смысловой нагрузки и слова-паразиты. В текстах испытуемые выражают значимость и оценку ценности, ее необходимость для всех. Рассказы студентов характеризуются правильностью и чистотой речи. Респонденты в конце рассказа обычно ссылаются на то, что им больше нечего сказать.

Вторая стратегия – «уровневанная». В данную группу вошел 31% участников эксперимента. У этих студентов отмечено равномерное соотношение невербальной и вербальной активности в процессе смыслопередачи при их средней степени выраженности.

Степень проявления невербальной активности у людей данной группы соответствует 4–8 баллам.

Большинству студентов с данной стратегией смыслопередачи присущи следующие невербальные паттерны поведения: умеренная частота обращения взгляда на аудиторию и средняя длительность контакта глаз с членами группы; редкое использование в процессе смыслопередачи жестов; поза на протяжении всего монолога закрытая;

экспрессия лица характеризуется средней степенью активности, живости и эмоциональности; средняя степень выразительности и интонации голоса, наличия просодических проявлений; наблюдаются прикосновения к себе в виде похлопывающих движений, поглаживания, потирания различных частей своего тела и лица.

Исследование позволило выявить, что большинством испытуемых в процессе смыслопередачи чаще всего активно используются такие невербальные средства, как такесика и паралингвистика.

Студенты, вошедшие в данную группу, по степени проявления вербальной активности набрали от 4,4 до 6,2 балла. Тексты этих людей обычно состоят из 5–8 предложений. В текстах этой группы испытуемых присутствуют как сложные, так и простые предложения. Сложные предложения построены обычно витиевато, с большим количеством вводных слов и предложений, ссылок, повторов; во время изложения у испытуемых возникают отклонения от основной мысли и т.п. Для выражения своих мыслей испытуемые не всегда точно подбирают слова, что приводит к снижению понятности, ясности и доступности текста. У большинства испытуемых рассказы отличаются логичностью, хотя в некоторых случаях наблюдается непоследовательность в изложении материала. Большинство текстов характеризуются цельностью, что достигается наличием ключевых слов, синонимов, а связность большинства текстов невысока из-за слабой согласованности линейных фраз и предложений. Из речи данной группы участников исследования исключены нелитературные элементы языка, речь отличается чистотой. Рассказы характеризуются малой выразительностью,

в них слабо представлены яркость, образность, эмоциональность, а также логичность и аргументированность.

Третья стратегия – «активная». В данную группу вошло 6,6% студентов от всей выборки.

Для людей с данной стратегией смыслопередачи характерна высокая степень невербальной активности в процессе общения, что соответствует 12–14 баллам.

Любям данной группы присуща высокая степень лицевой экспрессии, живость мимики, выразительность в передаче эмоций и состояний, а также высокая активность использования жестов, сопровождающих речь. Жесты этих людей отличаются живостью, открытостью, разнообразием. В ходе смыслопередачи они используют коммуникативные жесты, замещающие в речи элементы языка, описательно-образительные и модальные жесты. Все испытуемые прикасаются к себе, поправляют волосы, потирают руки, дотрагиваются до лица. Выразительность голоса, интонация, различные включения в речь, паузы наблюдаются у всех испытуемых данной группы. Для людей с данной стратегией смыслопередачи характерна высокая или средняя частота установления «контакта глаз» с аудиторией; им свойственно активное перемещение по аудитории.

Итак, было установлено, что практически все невербальные средства активно используются студентами с данной стратегией смыслопередачи. При просмотре экспертами видеороликов было отмечено, что выступления этих студентов отличаются гармоничностью и естественностью.

Участники исследования данной группы по степени вербальной активности набрали 7,8–9 баллов, что соответствует высокому уровню. Рассказы испытуемых данной группы

отличаются объемом и состоят из 8–20 обычно сложных и распространенных предложений. По оценкам экспертов, текстовые сообщения этих людей отличаются высоким уровнем связности, цельности, логичности, понятности и ясности, правильности и культуры речи. Их тексты имеют следующие признаки: содержание рассказа отличается смысловым и структурным единством, имеет обычно хорошее композиционное построение и грамматическую связность, на протяжении всего сообщения сохраняется общая тема – «Моя ценность». Речевое сообщение отличается наличием «смыслового плана» и смысловой связи между всеми последовательными фрагментами текста. В рассказах этих испытуемых выделяется трехчастная композиционная структура: зачин, основная часть и концовка. Для ясности и понимания основной идеи и мысли текста другими людьми испытуемые прибегают к повторам, объяснениям, уточнениям, детальному описанию ценности, а также к формулированию основной мысли в виде суждения или умозаключения. Причем тексты не вызывают у слушателя чувства громоздкости, запутанности, неясности. В своих сообщениях для точности передачи смысла ценности испытуемые употребляют синонимы, ключевые слова, крылатые выражения, афоризмы, пословицы, речевые штампы и т.п. Кроме того, рассказы этих людей характеризуются чистотой, правильностью и культурой речи. Их сообщения отличаются высоким уровнем выразительности и художественности, что достигается за счет передачи эмоций и чувств, а также через логичность построения текста, точность употребления слов.

Четвертая стратегия – «осторожная». В данную группу вошло 8,1% испытуемых от всей выборки.

Люди, вошедшие в эту группу, набрали 6–7 баллов по параметру невербальной активности, что соответствует среднему уровню.

Людам с данной стратегией смыслопередачи свойственны следующие особенности невербального поведения: средняя степень эмоциональной выразительности лица; средняя степень активности использования жестов, сопровождающих речь; умеренная выразительность и эмоциональность голоса, в речи отмечены различные включения; им свойственна открытая поза и ее смена; предпочитают передвигаться по аудитории, менять позу; активность установления «контакта глаз» с аудиторией низкая.

В ходе исследования и анализа данных было установлено, что большинству студентов с «осторожной» стратегией смыслопередачи свойственно чаще всего использовать такое невербальное средства, как поза, т.е. они в процессе смыслопередачи часто меняют позу, она у них открытая и асимметричная.

Для студентов с данной стратегией смыслопередачи свойственен низкий уровень вербальной активности, составляющий 1,2–4 балла. Рассказы респондентов отличаются низким уровнем логичности, что проявляется в непоследовательности и нечеткости изложения материала, слабой связности линейных фраз, высказываний; предложения могут прерываться, быть незаконченными, в них трудно уловить смысл. Рассказы этих людей короткие, обычно состоят из 3–6 простых предложений, которые могут быть перегружены вводными словами. Сообщения характеризуются непонятностью, скудным наличием ключевых слов, синонимов, аргументов, присутствуют повторы, сопро-

водительные слова без смысловой нагрузки и слова-паразиты. В текстах испытуемые выражают значимость и оценку ценности, ее необходимость для всех. Не все рассказы испытуемых характеризуются правильностью и чистотой речи, также отмечено отсутствие выразительности, экспрессивности и логичности. Респонденты в конце рассказа обычно ссылаются на то, что им больше нечего сказать.

Пятая стратегия – «эмоциональная». Количество студентов с данной стратегией смыслопередачи составило 34,4% всей обследуемой выборки.

Участники исследования данной группы по уровню невербальной активности набрали от 10 до 14 баллов.

Большинство студентов с данной стратегией смыслопередачи отличаются следующими особенностями в проявлении невербальной активности: высокая степень лицевой экспрессии, живость мимики, выразительная передача эмоций и состояний человека на лице; высокая активность использования жестов, сопровождающих речь. Жесты этих людей отличаются живостью, открытостью, разнообразием. В ходе смыслопередачи большинство людей с данной стратегией используют коммуникативные жесты, замещающие в речи элементы языка; описательно-изобразительные и модальные жесты. Большинство испытуемых прикасаются к себе, поправляют волосы, потирают руки, дотрагиваются до лица; им присуща высокая степень выразительности и интонации голоса, наличия просодических проявлений; наблюдаются различные включения в речь (смех, кашель, плач и т.п.); высокое стремление и частота установления «контакта глаз» с аудиторией; поза на протяжении всего монолога открытая; они активно перемещаются по аудитории.

Исследование показало, что практически все студенты данной группы активно используют в своем арсенале все невербальные средства. Экспертами было отмечено, что некоторые студенты данной группы импульсивны, экспрессивны и эмоциональны в процессе выступления, что не столько помогает, сколько мешает восприятию сообщения.

Испытуемые данной группы по уровню вербальной активности в процессе смыслопередачи набрали 4,2–6,8 балла. Рассказы отличаются экспрессивностью, участники активно делятся своими эмоциями и состояниями. Тексты студентов с данной стратегией не всегда отличаются стройностью и логичностью: их мысль может отклониться в сторону, не хватает четкости, аргументации и последовательности в изложении материала. У большинства участников исследования сохраняется общая тема (цельность), но связность между фразами не всегда присутствует, поскольку предложения не всегда согласованы и закончены. Большинство текстов характеризуются понятностью, доступностью, ясностью. Это достигается тем, что в процессе смыслопередачи студенты этой группы активно употребляют ключевые слова, синонимы, стараются подбирать те слова, которые звучат более убедительно. Выразительность рассказов достигается за счет включения экспрессивности и эмоциональности. Тексты характеризуются правильностью и чистотой речи.

Шестая стратегия – «рациональная». В данную группу вошло 13,1% участников из общей группы исследования.

Люди, вошедшие в данную группу, набрали от 5 до 10 баллов по уровню невербальной активности, что соответствует среднему уровню.

Большинству испытуемых с данной стратегией смыслопередачи свойственны следующие особенности невербальной активности: высокая степень эмоциональной выразительности лица, выразительная передача эмоций и состояний; средняя или низкая степень активности использования жестов в речи; высокая степень выразительности и эмоциональности голоса; различные включения в речи (смех, кашель, длительные паузы); свойственна открытая поза и ее смена; они предпочитают передвигаться по аудитории, менять позу; прикасаются к себе, поправляют волосы, потирают руки, дотрагиваются до лица; средняя активность установления «контакта глаз» с аудиторией.

Как показало исследование, студенты с данной стратегией смыслопередачи предпочитают активно использовать такие невербальные средства общения, как мимика, экстра- и паралингвистика, такесика и позы.

Респонденты данной группы по степени вербальной активности набрали от 6,8 до 7,8 балла, что соответствует высокому уровню. По оценкам экспертов, текстовые сообщения этих людей отличаются высоким уровнем связности, цельности, логичности, понятности и ясности, правильности и культуры речи. Сообщения обычно не громоздки, состоят из 5–10 предложений, но отличаются точностью передачи основного содержания, смысла ценности. Предложения согласованы, закончены и несут определенный смысл. В текстах наблюдается последовательность в изложении материала, непротиворечивость мысли, четкость и достаточность аргументации. Сообщения наполнены ключевыми словами, синонимами, отражающими содержание сообщения, и позволяют точно отразить основной смысл. Между пред-

ложениями и фразами присутствует связность. Тексты характеризуются понятностью, ясностью и доступностью. Это достигается путем употребления в речи простых распространенных предложений, точностью выражения мысли и точностью подбора тех слов, которые звучат более убедительно. Правильность, чистота и культура речи этих испытуемых находятся на высоком уровне. Выразительность рассказа достигается не за счет экспрессивности и эмоциональности, а за счет стройности изложения материала, точности подбора слов и выражений, логичности и аргументированности.

Таким образом, проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы:

1. По критерию соотношения вербальной и невербальной активности нам удалось выделить шесть стратегий смыслопередачи. Три стратегии смыслопередачи характеризуются равным соотношением вербальной и невербальной активности, но различной их интенсивностью. Две стратегии характеризуются доминированием невербальной активности над вербальной, и одна – доминированием вербальной активности над невербальной в процессе смыслопередачи.

2. Для всех стратегий смыслопередачи самые высокие значения характеристик вербальной активности принадлежат культуре речи, понятности, точности, самые низкие значения наблюдаются по логичности речи. Самые высокие значения понятности, точности, логичности и связности речи наблюдаются в третьей («активной») и шестой («рациональной») стратегиях смыслопередачи, для которых характерен высокий уровень вербальной активности. Самые низкие значения понятности, точности, логичности и связности речи наблюдаются в первой

(«пассивной») и четвертой («осторожной») стратегиях смыслопередачи, для которых характерен низкий уровень вербальной активности.

3. Для всех стратегий смыслопередачи характерным является использование таких невербальных средств общения, как экспрессия лица и мимика, контакт глаз, экстралингвистика и паралингвистика, которые характеризуют прежде всего самого субъекта воздействия. Самый высокий уровень невербальной активности наблюдаются в третьей («активной»), пятой («эмоциональной») и шестой («рациональной») стратегиях смыслопередачи, для которых характерным является использование, помимо перечисленных, таких невербальных средств общения, как такесика, поза, жестикуляция, телодвижения, передвижения по аудитории. Данные невербальные средства общения объединяет присущая им двигательная активность, а именно: различные движения, от изменения позы, жестикуляции, различных прикосновений к себе до телодвижений и передвижений по аудитории. На наш взгляд, представленность и доминирование данных видов невербальных средств общения подчеркивает расширение пространства инициативного воздействия субъекта общения на партнеров. В данном случае посредством этих средств общения реализуются попытки субъекта общения выйти за пределы себя в пространство «между» (М. Бубер), чтобы с их помощью реализовать принцип дальнего действия в процессах общения.

Литература

1. Андреева Г.М. Социальная психология. М., 2001.
2. Белоусова А.К. Самоорганизация совместной мыслительной деятельности. Ростов н/Д, 2002.
3. Брунер Дж. Стратегии приема информации при образовании понятий // Хрестоматия по общей психологии. Психология мышления / под ред.

- Ю.Б. Гиппенрейтер, В.В. Петухова. М., 1981. С. 204–209.
4. *Валгина Н.С.* Теории текста: учеб. пособие. М., 2003.
5. *Леонтьев Д.А.* Методика изучения ценностных ориентаций. М., 1992.
6. *Скотникова И.Г.* Когнитивные стили и стратегии решения познавательных задач // *Стиль человека: психологический анализ* / под ред. А.В. Либина. М., 1998. С. 64–79.
7. *Тихомиров О.К.* Психология мышления: учеб. пособие для студ. вузов. М., 2007.