

## ПРОСТЫЕ СЛОВЕСНЫЕ ДЕЙСТВИЯ И ПРОЦЕСС ТЕЛЕВИЗИОННОЙ КОММУНИКАЦИИ

А. С. Кокарев

Тверской государственной университет  
кафедра журналистики и новейшей русской литературы

В данной статье рассматривается процесс телевизионной коммуникации и определяется роль слова как коммуникативной единицы.

**Ключевые слова:** коммуникация, слово, вербальные и невербальные средства коммуникации

Общеизвестно, что язык является средством межличностного общения, способом обмена информацией и т.д. Посредством его мы не только формулируем и выражаем свои мысли, но и ещё определённым образом воздействуем на сознание окружающих людей. Об этом, в частности, идёт речь в книге Г. Г. Почепцова «Теория коммуникации». В самом её начале автор утверждает, что исторически коммуникацией было именно принуждение **другого** к выполнению того или иного действия. «Для коммуникации, – пишет он, – существенен переход говорения Одного к действиям Другого... В стандартном коммуникативном акте также важны именно **невербальные** (выделено мной. – А. К.) реакции на сообщения, поскольку наиболее значимые проявления восхищения, удивления, ненависти и т.д. имеют подчеркнуто редуцированный вербальный компонент в виде разнообразных междометий». [4, с. 14–15].

Согласно Г. Г. Почепцову, всё это позволяет осуществлять обмен в физическом пространстве по сути нефизическими величинами. Последнее представляется очень важным для понимания природы телевизионного взаимодействия. Ведь телевидение, как известно, общается со своей аудиторией языком зрительно-звуковых образов, где слово даже не всегда является ведущим компонентом второй, звуковой, составляющей этого понятия. Предполагается, что основной поток информации телезритель должен получать через визуальное восприятие.

Рассмотрим один простейший пример. Всем нам не единожды доводилось видеть на телеэкране ситуацию, в которой интервьюер, задавая вопросы собеседнику, совсем не дожидается ответа на них. Озадачив гостя той или иной проблемой, он отвлекается на блокнот, сценарий и т.д. В свою очередь герой телепередачи, не видя глаз собеседника, начинает отвечать односложными фразами. В результате интервью не клеится.

Но вспомним и другую ситуацию, когда интервьюируемый вроде бы уже ответил на вопрос, а журналист совсем не спешит задавать следующий. Он ещё чего-то молча ждёт, не отводя от партнёра заинтересованного взгляда и даже как-то потянувшись к нему всем корпусом. В этом

случае собеседник невольно начинает подбирать какие-то новые, дополнительные аргументы, вспоминать пропущенные детали. Вот здесь-то и начинается самое интересное, подлинное общение, в процессе которого молчаливая пауза или невнятное междометие могут дать зрителю гораздо больше информации, чем пространные, заведомо подготовленные рассуждения.

Но ведь журналист не задавал дополнительных и наводящих вопросов. Он просто внимательно слушал, невербально участвуя в процессе глубоко вербального общения. А всё дело именно в цепком, неотрывном взгляде на собеседника и в определённой телесной «пристройке» к нему (потянувшись вперёд). В повседневной жизни мы даже не задумываемся, что процесс любого узнавания именно так и происходит. А в условиях съёмочного павильона, где наш диалог обслуживают десятки, а наблюдают миллионы людей, интервьюер, кроме высокого профессионализма, должен обладать либо хорошей природной органикой, либо некоторыми навыками актёрского мастерства. Это относится ко всем журналистам и ведущим телепрограмм.

Не углубляясь в природу драматического искусства, отметим, что русская театральная школа давным-давно относится к слову как к одной из разновидностей сценического действия, тогда как под самим действием подразумевается «единый волевой психофизический процесс достижения цели...» [2, с. 640]. Нас в данном вопросе интересует лишь то, что в процессе действия участвует вся психофизика человека. А невербальный язык тела часто оказывается выразительнее самого образного текста. Более того, наше слово целиком и полностью зависимо от определённого положения тела, его «пристройки» во время говорения. Попробуем, например, в ходе самой тёплой доверительной беседы слегка склониться к партнёру и чуть-чуть скосить глаза. Это сразу насторожит его. Ведь косой взгляд всегда означает предупреждение или даже угрозу. И какие бы дифирамбы мы ни пели своему собеседнику, они в данной ситуации будут его только настораживать, а возможно, и пугать. Подобные примеры безграничны. Но лучше обратимся к трудам известного исследователя природы театрального взаимодействия, учёного, режиссёра и педагога П. М. Ершова. В своё время он уделил очень серьёзное внимание именно «способам словесного воздействия» [3, с. 139].

Созвучно с Г. Г. Почепцовым автор ярко и убедительно доказывает, что отличительной особенностью словесного действия является влияние на сознание партнёра с целью как-то переделать, перестроить его, приспособив к интересам действующего. Причём эти интересы могут касаться и самых незначительных его изменений. Например, исправить какую-то подробность в представлениях партнёра о себе или о вас, заставить его что-либо вспомнить, сделать иной вывод. Для этого мы должны нарисовать в сознании собеседника словесную картину своих видений и таким образом воздействовать на него.

Действующий словом человек не только воспроизводит своей звучащей речью определённую картину для партнёра, но и стремится к тому, чтобы эта картина вызвала в его сознании какую-то вполне конкретную психическую работу. В зависимости от того, на какую именно работу рассчитывает действующий словом, он и применяет тот или другой способ словесного воздействия. Каждый из них адресуется к одному из конкретных процессов, происходящих в человеческом сознании: к *вниманию, чувству, воображению, памяти, мышлению, воле*. Эти шесть «адресов» в совокупности занимают всю отчётливо определимую сферу психической деятельности человека. В качестве способов воздействия на эти объекты сознания П. М. Ершов предлагает 11 простых (опорных) словесных действий. Обозначая их глаголами:

1) звать, 2) ободрять, 3) укорять, 4) предупреждать, 5) удивлять, 6) узнавать, 7) утверждать, 8) объяснять, 9) отделяться, 10) просить, 11) приказывать.

Все они имеют вполне конкретные и хорошо известные нам способы внешнего физического выражения. Рассмотрим их несколько подробнее.

*Звать* (привлекать внимание). Это словесное действие имеет простейшую цель. Оно не всегда даже требует произнесения слов. Достаточно междометий («Эй!», «Ау!») или обращения («Коля!», «Витя!»). Но ведь привлечь внимание можно и хлопком, стуком. Поэтому глагол «звать» не всегда является словесным действием в собственном смысле этого понятия.

*Ободрять* и *укорять* (упрекать). Оба эти действия адресованы к *чувству* собеседника. Оба имеют целью изменение его самочувствия. Оба используются, когда предполагается, что партнёр уже понимает, о чём идёт речь. Достаточно лишь укрепить в его сознании то, что в нём уже существует. Поскольку самочувствие человека можно либо улучшить, либо ухудшить, то и сделать это можно только двумя способами. *Ободрять* – значит улучшать, соответственно *укорять* – ухудшать его.

Ободряя, мы пытаемся сделать партнёра легче, выше, бодрее. Отсюда стремление использовать высокие тона своего голоса. Укоряя, мы наоборот заставляем партнёра задуматься, сделать его общее состояние более тяжёлым. Отсюда тенденция к низким тонам голоса. Оба эти словесные действия, как правило, используются между людьми, неплохо знающими друг друга. Они требуют минимального количества слов и могут быть выполнены простыми междометиями: ободрять – «Ну-ну-ну!», укорять – «Ай-яй-яй!». Здесь преимущественно работает интонация. Поэтому такими словесными действиями можно влиять и на людей, не понимающих нашего языка, и на детей, и даже на домашних животных.

Приступающий к укору или ободрению человек считает, что может судить о том, что для собеседника хорошо, а что – плохо. Это позволяет ему общаться с партнёром несколько свысока. Ободряющий сам должен быть бодр, но при этом он всегда «тянется» к партнёру, как бы помогая ему немедленно стать выше, активнее. Укоряющему нет надобности тянуться.

Для его поведения типичны серьёзность, мышечная расслабленность, характерное покачивание головой. Укор и ободрение всегда требуют прямого взгляда на собеседника.

*Удивлять и предупреждать* – словесные действия, адресованные *воображению* партнёра. В одном случае необходимо нарисовать нечто, укрепляющее позиции человека, расширяющее его горизонты. В другом требуется картина, предостерегающая собеседника от возможных ошибок, ограничивающая его перспективы. Оба действия рассчитаны на догадливость и сообразительность партнёра. А чтобы им как-то проявиться, необходимо время, поэтому характерной чертой обоих действий является ожидание эффекта. Удивляющий всегда располагает тем, чего не ведает его партнёр. Поэтому он чувствует себя сильнее и сознаёт своё право удивлять. Это позволяет ему относиться к партнёру «сверху». Для удивления необходимо поудобнее устроиться в пространстве, несколько отстраниться в ожидании желаемого эффекта. Взгляд собеседника всегда прямой.

Действие *предупредить* обязательно требует косо́го взгляда и положения тела, готового к обороне. Но предупреждающий, хоть и владеет информацией, неизвестной собеседнику, всё-таки зависит от предупреждаемого. Отсюда его неуверенность в праве быть «сверху», нерешительность, готовность к обороне.

В отличие от предыдущих действий, где важны главным образом звук и интонация, в удивлении и предупреждении действует преимущественно фраза. Произносящий такую фразу, наверное, склонен к психологическим паузам. Отсюда тенденция к рельефному выделению ударных слов. Они и выполняют функцию намёка.

*Узнавать и утверждать* – простые словесные действия, адресованные *памяти*. Узнавая, мы стремимся извлечь из неё нечто важное, утверждая, наоборот, что-нибудь закладываем. И узнающий, и утверждающий всегда держатся во взаимоотношениях с партнёром «наравне». Характерным признаком узнавания является ожидание ответа (вспомним пример с интервьюерами). Произнося слова вопроса, мы уже готовы к его восприятию. Поэтому непосредственно за последним словом вопроса наступает полная неподвижность. Мы как бы цепляемся взглядом за собеседника и не отпускаем его до выяснения результата совершенного действия (партнёр ответил, не ответил, не знает, что ответить и т.д.). Это как раз та цепкость внимания, отсутствие которой часто выдаёт непрофессионализм интервьюеров.

Утверждение наоборот характерно тем, что на последнем слоге ударного слова утверждающий «бросает» партнёра. Вложив в сознание собеседника то, что ему необходимо, он как бы уже и не интересуется им. Но это только видимость, причём очень непродолжительная. Если действие не достигло результата, утверждающий готов тут же снова и снова воздействовать на собеседника. Но любое утверждение всегда заканчивается твёрдой точкой. А точка в разговоре – это опущенный на мгновение взгляд.

*Объяснять и отделяться*. Эта пара действий адресована *мыслительным* способностям партнёра. Объясняющий добивается, чтобы тот по-

нял нечто важное и стал его единомышленником. Он заинтересован только в строго определённом результате. Отделяющийся тоже добивается от собеседника понимания. Но делается это исключительно для того, чтобы его тут же оставили в покое (пойми и отстань). Объясняющий, как это ни покажется странным, зависит от партнёра, тянется к нему, старается заставить думать, напрягать мыслительные способности. Он заинтересован в конкретном течении мыслей собеседника. Поэтому он всегда следит за тем, насколько его понимает партнёр. Отделяющийся наоборот совершенно не заинтересован в партнёре. После совершения этого вынужденного словесного действия человек обычно возвращается к занятию, от которого его оторвали. Отделяющийся лишь на мгновение «хватает» партнёра и также мгновенно «бросает» его на последнем слове.

*Просить и приказывать.* Простые словесные действия, адресуемые воле партнёра. Ими пользуются, когда от собеседника требуется та или иная немедленная, конкретная и ясная реакция. Это своеобразный «путь напролом». Он возникает в результате столкновения какой-то нашей острой потребности с препятствием в поведении другого человека. Приказывающий всегда держится по отношению к партнёру свысока («сверху»). Для него характерен прямой взгляд и стремление быть как можно выше собеседника. При этом он совершенно свободен в пластике своего тела, не зажат. Это словесное действие обычно связано с жестом иногда рукой и практически всегда головой. Приказ завершается ожиданием исполнения, с полной уверенностью в том, что оно непременно последует. Приказывают преимущественно глаза, губы только произносят содержание приказа. Точно таким же ожиданием выполнения завершается и просьба. Просят тоже глаза, а губы информируют о содержании просьбы. Но просящий всегда склоняется перед партнёром, даже если он значительно выше его ростом. Он тянется к собеседнику, пристраивается «снизу», ловит взгляд и любое другое проявление его воли. Но чем активнее просьба, тем яснее сочетается её предельная настойчивость с предельной же мягкостью и осторожностью. В просьбе и приказе действует не столько смысл слов, сколько интонация, с которой они произносятся.

В нашей повседневной жизни людям свойственно в большей мере совершать не простые, а сложные словесные действия. Можно, например, одновременно воздействовать и на волю, и на воображение партнёра, совершая действие, состоящее из приказа и предупреждения. Это – угроза. Таких сочетаний может быть огромное множество. Но «умение активно воздействовать словом включает в себя: 1) умение выполнять прежде всего простые, опорные словесные действия и 2) умение строить из простых словесных действий сложные» [3, с. 181].

В словесных действиях, как и в действиях вообще, есть ещё очень много различных нюансов [1]. Но всё это уже тонкости профессии драматического актёра. Телевизионным журналистам достаточно владеть хотя бы некоторыми элементами. Главное же понять, что слово на экране – это не просто звук, а способ психофизического воздействия на сознание лю-

дей. Следовательно, важно не только, что мы говорим, но и как мы это делаем. Другими словами, как мы «пристроены» к своему собеседнику и к зрителю тоже.

### **Список литературы**

1. Ершов, П. М. Искусство толкования : в 2 ч. Ч. 1. Режиссура как практическая психология [Текст] / П. М. Ершов. – Дубна : Феникс, 1997. – 352 с.
2. Ершов, П. М. Скрытая логика страстей, чувств и поступков [Текст] / П. М. Ершов. – М. : Феникс +, 2009. – 732 с.
3. Ершов, П. М. Технология актёрского искусства [Текст] / П. М. Ершов. – М. : Мир искусства, 2009. – 408 с.
4. Почепцов, Г. Г. Теория коммуникации [Текст] / Г. Г. Почепцов. – М. : Рефл-бук, 2001. – 651 с.

## **SIMPLE VERBAL ACTIONS AND THE PROCESS OF TELEVISION COMMUNICATION**

**A. S. Kokarev**

Tver State University

*Department of Journalism and Contemporary Russian Literature*

This article discusses the process of television communication and defines the role of speech as a communicative unit.

**Keywords:** *communication, word, verbal and nonverbal communication*

*Об авторах:*

КОКАРЕВ Александр Сергеевич – доцент кафедры журналистики и новейшей русской литературы Тверского государственного университета, e-mail: irenk09@bk.ru, 170100, г. Тверь, ул. Желябова, 33.