

---

## ЗНАНИЯ И УМЕНИЯ СИЛЬНОЙ ЯЗЫКОВОЙ ЛИЧНОСТИ В МЕЖЛИЧНОСТНОЙ КОММУНИКАЦИИ

О.А. Кадилина

Кафедра теоретической и прикладной лингвистики  
Кубанский государственный университет  
ул. Ставропольская, 149, Краснодар, Россия, 350040

В работе рассматривается понятие сильной языковой личности, выявляется ее сходство и отличие от понятия «языковая личность» на основе сопоставления знаний и умений одной и другой, что проявляется в речевой коммуникации; на примере произведений Д. Карнеги изучается мотивация людей стать сильной языковой личностью.

В современной лингвистике принято различать языковую и коммуникативную компетенции. «Под языковой компетенцией понимают *знания* говорящим языка, прежде всего знания значений лексем и граммем (knowledge), в то время как коммуникативную компетенцию определяют как *умения использовать язык* в реальном общении (ability to use knowledge) (Н. Хомский). Коммуникативная компетенция — это выработанное умение осуществлять общение в его различных регистрах для оптимального достижения цели (В.И. Карасик)» [4. С. 220].

Основой эффективного социального взаимодействия является *рефлексивная речевая деятельность* [5. С. 154], т.е. сознательное и целенаправленное использование для реализации своих интересов языка как всепроникающего социального феномена, а также инструмента, организующего опыт и управляющего социальной действительностью. Некоторые авторы (напр., [1]), касаясь кибернетических свойств языка, полагают, что он как семиотическая система является *инструментом программирования* даже на фонемном и лексемном уровне, управляя не только сознанием, но и физиологией человека. Результатами публичной речи могут стать явления, которые изменяют ход исторического развития, движут огромными социальными группами, армиями, приводят к падению режимов и государств, словом, воздействуя на социальное сознание, вызывают силы огромного энергетического потенциала [6. С. 91]. Таким образом, умение оказывать воздействие на аудиторию — один из ярких признаков сильной языковой личности в процессе межличностной коммуникации.

Исследования А.А. Романова и Е.Г. Романовой показали: измерение речевого поведения языковой личности через ее отношение к уровням дискурсивных образований любого порядка дает возможность анализировать отношения между партнерами: это ориентация на партнера — на себя персонально — на окружающих — против партнера, но не против людей — против всех — на равенство со всеми — на доминирование — на подчинение в процессе коммуникативной интеракции. Кроме того, оказывается возможным выйти на «программирование (формирование) *суггестивного потенциала* такой личности, раскрывающего объем изменений внутренней картины мира, необходимого для соответствующей

адаптивности личности с учетом поставленных целей и задач» [7. С. 124]. Отсюда следует, что одним из показателей сильной ЯЛ является **адаптивность**.

Н.Г. Закутская заметила такую тенденцию: те коммуниканты, которых можно было бы отнести к типу «сильных, волевых» личностей, в межличностном общении стремятся использовать для побуждения преимущественно прескриптивные (предписывающие действие адресата) директивные речевые акты, часто не считаясь со статусом собеседника и с обстановкой общения, в которой уместнее было бы использовать более «мягкий», например, реквестивный тип директивного речевого акта [2. С. 108—109]. Таким образом, можно сделать вывод о том, что понятия «сильная личность» и «сильная языковая личность» не находятся в прямой зависимости, первое качество не предопределяет второе. То есть можно быть сильной личностью, но при этом оказаться слабой языковой личностью.

О.Б. Сиротина выступает против отождествления терминов «элитарная речь» и «хорошая речь», поскольку главный признак хорошей речи — ее понятность, доступность, а элитарность предполагает «невсеобщность», исключительность, даже, в соответствии со значением дополнительной коннотации, «чего-то оторванного от народа, непонятого ему» [8. С. 223]. Отмечая, что не может быть прямого отождествления качества речи и уровня речевой культуры ее производителя, О.Б. Сиротина, вместе с тем, считает несомненным то, что речь носителя элитарного типа речевой культуры превосходит по своим качествам речь носителя любого другого типа. «Определить тип речевой культуры по хорошей речи невозможно, а вот по плохой — можно» [8. С. 224]. Поэтому исследователь предлагает по отношению к сильной / слабой ЯЛ не оперировать терминами «хорошая / плохая речь», а говорить о принадлежности к элитарному, среднему или слабому типу речевой культуры. «Принадлежность к элитарному типу речевой культуры — более редкой и лучшей, чем другие типы, означает не только знание и владение ортологическими и функционально-стилевыми нормами, но и... выработанность навыков самоконтроля... отсутствие самоуверенности... уважение к собеседнику, партнеру и вообще к людям, тягу ко всем знаниям, к искусству, литературе в их лучших проявлениях и т.д.» [8. С. 224]. Представляется, что в этом определении перечислено то, что ранее называлось словом «интеллигентность» — в самом положительном смысле, с коннотацией одобрения, оптимальным проявлениям гуманности, человечности.

Среди ярких примеров англоговорящей сильной языковой личности одно из первых мест занимает, несомненно, Дейл Карнеги, который «создал единственную в своем роде систему обучения — удивительный комплексный курс, охватывающий практику публичных выступлений, искусство убеждать, проблемы взаимоотношений между людьми и прикладную психологию» [9. С. 32].

Карнеги — американский специалист в области человеческих отношений. Содержание всех его книг — это набор всяческих правил достижения успеха в жизни. А понятие правил в современных гуманитарных науках претендует на роль, аналогичную той, какую понятие законов играет в науках естественных.

Изучение и анализ языка книг Д. Карнеги и помещенных в них предисловий позволил нам выявить ряд репрезентированных в них мотивационных причин для того, чтобы стремиться стать сильной языковой личностью в англоговорящем обществе:

1. Востребованность сильной языковой личности в деловом и бытовом общении: «Вначале мой курс ограничивался только областью ораторского искусства и имел целью практически научить взрослых людей быстро реагировать и излагать свои мысли — как в ходе деловых разговоров, так и при выступлениях перед широкой аудиторией — более ясно, убедительно и уверенно. Однако с течением времени я постепенно понял, что как бы остро ни нуждались эти люди в приобретении навыков публичных выступлений, еще важнее для них было научиться *тонкому искусству обращения с людьми при повседневных деловых встречах и личных контактах*» [3. С. 34].

2. Важность быть (и ощущать себя) сильной языковой личностью практически для всех социальных слоев англоговорящего общества, без исключения: «Это в равной степени справедливо *и для домашней хозяйки, архитектора или инженера*» [3. С. 35].

Среди своих слушателей, резко изменивших жизнь к лучшему после овладения ораторским мастерством и практическими навыками сильной языковой личности, Д. Карнеги называет довольно пестрый контингент, это, например, «умудренный опытом делец, выдавший виды торговец произведениями искусства, человек весьма светский, бегло говорящий на трех языках и окончивший два университета за границей»; это немец-аристократ, представитель старой школы, «предки которого в течение ряда поколений были кадровыми офицерами при Гогенцоллернах»; это «старый житель Нью-Йорка, выпускник Гарвардского университета, человек состоятельный (он владелец крупной фабрики по производству ковров), чье имя занимает видное место в светском справочнике» [3. С. 39—40].

3. Среди наиболее сильных мотиваций в англоговорящем обществе — получение высокой заработной платы, больших доходов, расширение производства: «...Преуспевание в *финансовом* отношении даже специалистов, занятых в таких технических отраслях экономики, как машиностроение, примерно лишь на пятнадцать процентов обуславливается их техническими знаниями и на семьдесят пять процентов — умением обращаться с коллегами» [4. С. 35].

«Рядовые представители... любой профессии всегда имеются в избытке. А вот человек, обладающий техническими знаниями и к тому же способностью излагать свои мысли, брать на себя руководящую роль и порождать в людях энтузиазм, — такой человек будет *получать повышенную оплату*» [3. С. 35].

«Применяя эти принципы, бесчисленное множество коммерсантов резко расширили свои торговые операции, а многие из них *завели новые счета в банках*, — счета, открытия которых они до тех пор тщетно добивались. У административных работников повысились и *авторитет, и жалованье*» [3. С. 38—39].

«Обучение на наших курсах... обеспечило ему перевод на более *высокооплачиваемую* должность» [3. С. 39].

Есть основания полагать, что данная мотивация становления сильной ЯЛ нехарактерна (а если и характерна, то в гораздо меньшей степени, пожалуй, как исключение) для России, даже на современном этапе.

4. Недочеты системы образования Америки (по крайней мере, до второй половины 50-х гг. XX в): «Но до настоящего времени не известно, чтобы общий практический курс такого рода, предназначенный для взрослых, имелся *хотя бы в одном из колледжей страны*» [3. С. 36].

«...С помощью нашей системы обучения он за четырнадцать недель больше узнал о тонком искусстве воздействия на людей, чем за четыре года пребывания в *колледже*» [3. С. 40].

5. Стремление к лидерству, желание выделиться, быть замеченным среди многих других людей, достижение максимальных высот на карьерной лестнице, влияние на окружающих, самореклама: «Они увидели, что *наиболее крупные успехи в деловом мире* выпадали на долю людей, обладавших вдобавок к своим знаниям еще и *способностью хорошо говорить*, склонять людей к своей точке зрения и рекламировать себя и свои идеи. Они вскоре обнаружили, что для того, *кто стремится занять капитанский мостик* в сфере промышленности или финансов, важнее располагать определенными личностными качествами и *уметь говорить*, чем знать латинские глаголы или иметь диплом Гарвардского университета» [9. С. 23].

«Антимотивацией» СЯЛ здесь выступают ненужность получения классического филологического образования (знать латинские глаголы) или окончания престижного вуза — видимо, потому, что это ничего не дает для реальных речевых умений.

6. Избавиться от страха перед речевой коммуникацией: «На лекциях Карнеги рассказывает, что все эти годы он зарабатывал средства к жизни не тем, что учил людей искусству публичных выступлений. Это было его побочным занятием. Он заявляет, что главная его задача сводилась к тому, чтобы помочь людям *побороть страх и обрести смелость*» [9. С. 32].

7. Улучшение внутриличностного самоощущения и отношений в семье. Так, после обучения у Д. Карнеги предприниматель «*чувствует себя гораздо более счастливым и на работе, и в кругу семьи*» [3; 2. С. 38].

«...Очень многие жены слушателей говорили мне, что их *семейная жизнь стала намного благополучнее* с тех пор, как их мужья прошли наш курс обучения» [3. С. 39].

8. Стремление к самосовершенствованию: «Этих мужчин и женщин, жаждущих самоусовершенствования, захватила перспектива работы...» [3. С. 37].

«По окончании курса слушатели организуют собственные клубы и *в течение долгих лет продолжают собираться* на них каждые две недели. В Филадельфии одна такая группа... встречается... уже в течение семнадцати лет» [9. С. 33].

## ЛИТЕРАТУРА

- [1] *Вашикевич Н.* Системные языки мозга. — М., 1998.
- [2] *Закутская Н.Г.* Директивные речевые акты как средство характеристики психологических особенностей личности // Социальная власть языка. — Воронеж, 2001. — С. 106—112.
- [3] *Карнеги Д.* Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. Как выработать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. Как перестать беспокоиться и начать жить / Пер. с англ. З.П. Вольской и Ю.В. Семенова. — М., 1989.
- [4] *Красавский Н.А.* О формировании коммуникативной компетенции студентов языкового факультета // Язык и мышление: психологические и лингвистические аспекты. Мат-лы 6-й Всероссийской науч. конф (Ульяновск, 17—20 мая 2006 г.) / Отв. ред. проф. А.В. Пузырев. — М.; Ульяновск, 2006. — С. 220.
- [5] *Леонтьев А.А.* Основы психолингвистики. — М., 1997.
- [6] *Лювайтес Е.В.* Современная риторика в социальном политическом измерении // Язык. Дискурс. Текст: Междунар. науч. конф., посв. юбилею В.П. Малащенко (РГПУ, Лингвистический институт, 11—12 марта 2004 г.). — Ростов-на-Дону, 2004. — С. 90—96.
- [7] *Романов А.А., Романова Е.Г.* Языковая личность в суггестивной парадигме // Язык и мышление: Психологический и лингвистический аспекты. Мат-лы Всероссийской науч. конф. — М.; Пенза, 2001. — С. 122—124.
- [8] *Сиротинина О.Б.* Элитарная речевая культура и хорошая речь // Хорошая речь / Под ред. М.А. Кормилицыной и О.Б. Сиротининой. — Саратов: Изд-во Саратовского госуниверситета, 2001. — С. 222—228.
- [9] *Томас Л.* Кратчайший путь к известности // Карнеги Д. Указ. соч.— М., 1989. — С. 21—33.

## INTERPERSONAL COMMUNICATION KNOW-HOW OF EFFECTIVE LANGUAGE PERSONALITY

**O.A. Kadilina**

Department of Theoretical and Applied Linguistics  
Kuban State University  
*Stavropolskaya str., 149, Krasnodar, Russia, 350040*

The article considers effective language personality concept, reveals its similarity and difference from «language personality» concept on the know-how comparison basis of one and another, which appears in oral communication; case study of D. Carnegie writings is the motivation to become effective language personality.