

ИНДИВИДУАЛЬНАЯ КАРТИНА МИРА И ВОЗМОЖНОСТИ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА НЕЕ

Туркина О. А., Белорусский государственный университет

В последние годы лингвисты все чаще обращаются к анализу когнитивных структур, лежащих в основе формирования индивидуальной картины мира для того, чтобы найти ответы на еще не решенные вопросы, связанные с исследованием языковых явлений. Язык является одной из сфер проявления когнитивных процессов. Непосредственно связано с языком понятие *языковой личности*, которое находится в центре внимания современной лингвистики. Под языковой личностью понимается совокупность способностей и характеристик человека, обуславливающих создание и восприятие им речевых произведений (текстов), которые различаются: а) степенью структурно-языковой сложности, б) глубиной и точностью отражения действительности, в) определенной целевой направленностью. Структура языковой личности наряду с *вербально-семантическим*, предполагающим для носителя нормальное владение естественным языком и *прагматическим* уровнями, включает когнитивный уровень, единицами которого являются понятия, идеи, концепты, складывающиеся у каждой языковой индивидуальности в более или менее упорядоченную, более или менее систематизированную «картину мира», отражающую иерархию ценностей. Когнитивный уровень устройства языковой личности и ее анализа предполагает расширение значения и переход к знаниям, а значит, охватывает интеллектуальную сферу личности, давая исследователю выход через язык, через процессы говорения и понимания к знанию, сознанию, процессам познания человека. Это открывает широкие перспективы в исследовании таких сложных языковых феноменов, как коммуникативное воздействие. Под коммуникативным воздействием понимается спланированное воздействие на знания (когнитивный уровень), отношения (аффективный уровень) и намерения (конативный уровень) адресата в нужном для адресанта направлении. Термин «коммуникативное воздействие» оставляет без уточнения конкретный характер и способ воздействия: воздействие на сознание путем выстраивания рациональной аргументации (убеждение), или воздействие на сознание через эмоциональную сферу, или воздействие на подсознание, воздействие с помощью вербальных (речевое воздействие) или невербальных средств. Так, например, под стратегиями коммуникативного воздействия в рекламе понимаются приемы выбора, структурирования и подачи в сообщении (как в его вербальной, так и в невербальной части) информации о рекламируемом объекте, подчиненные целям коммуникативного воздействия, выгодного для продвижения этого объекта на рынке.

Речевое воздействие основано на изменениях, возникающих в когнитивной системе индивида под влиянием новой информации, трансформируя его индивидуальную картину мира. Эти изменения могут носить временный или устойчивый характер, различаться по степени глубины, но их невозможно предупредить. Делая невозможным вмешательство в процесс познания, основанный на взаимодействии неосознаваемых ментальных схем с окружающей действительностью, природа лишила индивидуума возможности влиять на данный процесс.

Когнитивная система представляет собой ментальный континуум, состоящий из множества точек (ментальных схем), соединенных между собой по закону сетей. Ментальные схемы — это образования различной степени сложности и различного характера сочленения. Для осуществления речевого воздействия на индивида адресанту необходимо активизировать нужный элемент в его ментальной схеме посредством актуализации ряда целенаправленных действий, вытекающих из намерений адресанта. Ментальная схема, доминирующая в когнитивной системе индивида может быть названа индивидуальной картиной мира (далее — ИКМ). ИКМ — это ментальная схема высокого уровня обобщения, накладывающаяся на остальные ментальные схемы, определяя значимость их элементов для конкретного индивида. Намерение — это состояние когнитивной системы адресанта, выраженное в активизации ментальной схемы «желание», которая в данный момент накладывается на все остальные ментальные схемы.

Однако попытка коммуниканта оказать какое-либо воздействие наталкивается на сопротивление реципиента этому воздействию. В целях избежания манипулирования извне, адресат строит своего рода барьеры чужому речевому воздействию. Таким образом, эффективное речевое воздействие предполагает снятие барьеров, воздвигаемых сознанием на пути новой информации. Преодолеть антиманипулятивную установку сложно, но одним из эффективных способов сделать это является постепенное вхождение говорящего в личную сферу реципиента, настройка на его ИКМ. Только после того, как адресант стал частью ИКМ реципиента, шансы донести до него определенный потенциал речевого воздействия, заложенный в тексте, возрастают. Вхождение говорящего в ИКМ адресата делает его полноправным членом этого мира, изменяя статус воздействия, которое из «чужого» становится «своим». Как пишет У. Матурана, «каждый из говорящих на языке действует исключительно в рамках своей когнитивной области, где любая предельная истина зависит от опыта личных переживаний... Поэтому никого и никогда нельзя убедить рациональными доводами в истинности того, что в конечном счете уже не присутствует в неявной форме в комплексе верований этого человека».

Противопоставление «я» — «другие», на которой базируются «своя» и «чужая» ИКМ, внутренне присущи человеческой личности. «Она [личность] есть всегда противопоставление себя всему внешнему, что не есть она сама». Ментальная схема «чужой мир» является одной из схем высокого уровня обобщения (точнее, значительной концентрации «вложения» в нее схем более низких уровней), которые направляют действия индивидуумов «в более крупном масштабе». Актуализация «чужой» ИКМ вызывает у адресата неприятие, исключение предмета из его личной сферы. Он начинает не только не осознавать, что какой-либо предмет из «чужой» ИКМ чужд ему, но рассматривает его как потенциальную опасность, способную нарушить равновесие в его духовном и физическом мире. Поскольку явные попытки «навязать» «чужую» ИКМ адресату без сомнения натолкнутся на жесткое сопротивление со стороны адресата, успешными могут оказаться не заметные для адресата способы воздействия с целью внедрить в его картину мира определенные информационные послылы. Используя структуру стандартных ментальных схем в качестве возможных

направлений выводов адресата и отсекая невыгодные для адресанта альтернативы, можно незаметно подталкивать адресата к заданным выводам, не вызывая у него чувства дискомфорта. Реципиент не ощущает вынужденного подчинения, манипулирования, поскольку оно затрагивает глубокие ментальные структуры, которые проецируются на стандартные ментальные схемы в виде вывода, сделанного самим адресатом.

МЕТОДЫ ИЗУЧЕНИЯ КУЛЬТУРНЫХ СИСТЕМ И МЕЖКУЛЬТУРНЫХ СИТУАЦИЙ

Щербина И. В., Белорусский государственный экономический университет

История становления межкультурной коммуникации как учебной дисциплины убедительно свидетельствует, что она изначально формировалась на основе интеграции различных гуманитарных наук и их методов. Основоположниками межкультурной коммуникации были представители различных научных отраслей: лингвистики, антропологии, психологии, социологии, фольклористики и т. д. В процессе их совместной работы теории и методы этих областей знаний смешивались, придавая межкультурной коммуникации интегративный характер, который стал и остался в ней до сих пор основополагающим.

История возникновения межкультурной коммуникации свидетельствует, что изначально у изучающих к этому предмету не проявлялось активного интереса к теоретическим основам культуры и коммуникаций, напротив, они хотели получить конкретные рекомендации и советы для практического общения с представителями других культур. По этой причине процесс изучения межкультурной коммуникации по многим параметрам отличается от других видов обучения. Главное различие состоит в то, что этот процесс основывается на анализе и интерпретации реальных культурных контактов. Отсюда наиболее эффективным методом, как изучения, так и обучения межкультурной коммуникации оказался тренинг, который по сравнению с классическими академическими формами организации учебного процесса в большей степени отвечал специфическим требованиям и трудностям межкультурного обучения благодаря своей близости к практике и интенсивности обучения. В то время как традиционные формы обучения занимались преимущественно общим развитием личности, тренинг был в большей степени ориентирован на практические требования и изучение конкретных ситуаций.

Такого рода ориентация стимулировала возникновение и разработку целой группы прикладных методов, применение которых в учебном процессе позволило сделать изучение межкультурной коммуникации эффективным и целенаправленным. К их числу относятся: биографическая рефлексия, полевое наблюдение, интерактивное моделирование, ролевые игры, самооценка, симуляция.

1. Метод биографической рефлексии предполагает осмысление собственной биографии с целью основ выяснения своей собственной идентичности и форм ее проявления в повседневной жизни.