

# АКТИВНОСТЬ УЧАСТНИКА КОММУНИКАЦИИ: МЕТОДЫ ЛИНГВИСТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

**Баранов А. Н.** (baranov\_anatoly@hotmail.com)

Институт русского языка им. В. В. Виноградова РАН,  
Москва, Россия

# ACTIVITY OF PARTICIPANTS IN A CONVERSATION: METHODS OF LINGUISTIC ANALYSIS

**Baranov A. N.** (baranov\_anatoly@hotmail.com)

Vinogradov Russian Language Institute  
of the Russian Academy of Sciences, Russia

The paper deals with the phenomenon of activity of dialogue participants. Analysis of participants' activity in a conversation is of great importance for theoretical linguistics as well as for applied linguistics. In forensic linguistics, analysis of activity can be used as an objective parameter for the qualification of real communicative goals of participants. The paper introduces three major methods of analysis of the phenomenon discussed: 1) the method of **communicative activity**, i.e. the amount of illocutionary independent speech acts of a participant in a dialogue or in its relevant part; 2) the method of **thematic activity**, the analysis of which enables the detection of exactly which participants independently introduces the main themes in a conversation; 3) the method of **quantitative activity**, based on calculating the amount of words associated with a specific theme in a conversation. We discuss the different types of correlation between the three methods.

## Постановка проблемы

Речевое поведение в диалоге можно анализировать по различным параметрам, определяемым как теоретическими рамками исследования, так и разнообразными практическими задачами. В рамках социологической проблематики

важно, например, выявить возможную связь между социальным статусом участника и его участием в диалоге. Так, в рамках военного дискурса приказ может исходить только от лица, занимающего более высокую ступень в военной иерархии. В некоторых культурных традициях наблюдаются ограничения в формах участия в коммуникации женщин и детей. Этот аспект общения исследуется в рамках этнометодологии [Гарфинкель 2007; Garfinkel 1967] и анализа разговора как одного из методов этнометодологии и одновременно автономного направления исследований обыденного общения (conversation analysis). Психологический анализ сосредотачивается на психологических мотивациях решений, принимаемых участниками, на психологическом обосновании целеполагания. В дискурс-анализе обращается внимание на различные особенности взятия инициативы участником — прерывание собеседника, навязывание собственной темы, игнорирование вопросов, советов и требований собеседника и пр. Некоторые аспекты активности участников диалога обсуждались в социолингвистике [Таннен 2012].

В собственно лингвистической традиции исследования общения активность участника коммуникации не рассматривалась как релевантный языковой параметр и лингвистические модели не предусматривали такое направление анализа речевого поведения говорящих. Между тем в приложениях лингвистики — в частности в лингвистической экспертизе текста — данный параметр весьма значим для выявления истинных коммуникативных целей участников. Наиболее существенна оценка активности участников диалога в экспертизах по делам о взятках (в том числе о провокации взятки) и вымогательстве (ст. 290, 291, 304; 163 УК РФ). Действительно, участники диалогов о взятках — как взяткодатель, так и взяточник — во многих случаях прекрасно осведомлены о возможных санкциях за дачу взятки, за получение взятки и за провокацию взятки. Тем самым, прямое выражение соответствующих коммуникативных намерений участниками диалогов о взятках всячески избегается. Исключения составляют ситуации «бытовой взятки» — дополнительное (не предусмотренное тарифной сеткой и соответствующим списком дополнительных услуг) вознаграждение сантехника, электрика, работника социальной сферы, сотрудника автоинспекции и под. В этих случаях маскировка коммуникативных целей участников в подавляющем большинстве случаев отсутствует.

Аналогичная ситуация в делах о вымогательстве: вымогатель, как правило, осознает противоправность собственного поведения. Кроме того, часто он подозревает, что его реплики записываются. В такой ситуации маскировка истинных намерений необходима. Однако активность поведения участника в диалоге — особенно по какой-то конкретной теме — в совокупности со специфическими языковыми маркерами сокрытия коммуникативного намерения дает возможность эксперту прийти к выводу о том, что тот или иной участник пытается уйти от прямого выражения своих коммуникативных намерений и избежать санкций по соответствующей статье УК РФ. Следует отметить, что сам по себе анализ активности участника в рамках той или иной темы общения недостаточен и должен быть дополнен исследованием эксплицитной (пропозициональной) составляющей диалога, а также изучением скрытых, косвенных и неявных способов передачи семантики. Это не входит в задачи настоящей работы, поскольку требует особого рассмотрения.

В настоящей работе описываются три метода анализа активности участников диалога (некоторые позволяют количественно — и тем самым, достаточно объективно — квалифицировать речевое поведение участников коммуникативного взаимодействия). Предлагаемые вности допускают алгоритмизацию и компьютерную реализацию в соответствующих программах автоматической обработки текста.

## Метод анализа коммуникативной активности

Интенсивность участия в общении можно определять количеством реплик (речевых актов), которые независимы с коммуникативной точки зрения от других реплик, но которые побуждают реагировать собеседника — отвечать, давать оценку, соглашаться или не соглашаться и т. д. В теории речевых актов такие случаи описываются в терминах «иллокутивно вынуждающих» и «иллокутивно вынуждаемых» речевых актов. Иллокутивно вынуждающий речевой акт не зависит с точки зрения коммуникативного намерения ни от каких других речевых актов в диалоге, а иллокутивно вынуждаемый речевой акт зависит по коммуникативной функции от других речевых актов (см. подробнее по этому поводу: [Баранов, Крейдлин 1992 а, б]). Так, в последовательности вопрос — ответ, требование — речевое выражение подчинения или отказ, совет — согласие/отказ и т. д. первые (в парах) речевые акты (вопрос, требование, совет) являются иллокутивно вынуждающими, а вторые (ответ, речевое выражение подчинения, отказ, согласие) — иллокутивно вынуждаемыми.

Количество независимых реплик, коммуникативно вынуждающих реплики партнера по общению, определяет коммуникативную активность участника в обсуждении той или иной теме беседы. Этот показатель называется **параметром коммуникативной активности**.

Приведем пример реального диалога, представленного эксперту в рамках лингвистической экспертизы о взятке<sup>1</sup>:

- Ж (*входя в кабинет*) — Можно? Это вам, просили передать по энергосбережению — сегодня была учеба по мероприятиям. И я у Вас хотела встречный вопрос спросить. По поводу...
- М — Кто это прислал?
- Ж — У нас сегодня приходили предприниматели, и они вели обучение, вот. А обучение проводили и сказали отдать главе управы. Что бы он ознакомился. Второй вопрос, мы выводим из схемы хозтовары?
- М — Ну а зачем это нужно? Оставим как есть.
- Ж — И третий вопрос. По поводу павильонов около железной дороги. Значит, Поляков. Я встречалась с Поляковым, вот, как бы он спрашивает, можно ли сумму поменьше сделать

---

<sup>1</sup> Обмен репликами в методических целях несколько упрощен и нормирован, опущена obscene лексика.

*[Мужчина отрицательно качает головой, поднимает правую руку вверх с выпрямленным указательным пальцем.]*

Ж — Это что это?

М — Ну да. Это так называется.

Ж — Понятно. Один миллион?

М — Да

Ж — Понятно. И потом как бы, гарантии какие?

М — Трогать никто не будет.

Ж — Никто не будет трогать. Понятно. И еще такой вопрос.

По поводу оплаты...

М — Прическу поменяла?

Ж — Да не поменяла прическу. Я просто...

М — Подстриглась?

Ж — Нет, я помыла голову и уложились феном. По поводу оплаты...

Он спрашивает, возможно ли отсрочка на немного?

М — Нет.

Ж — Нет. Хорошо... Безналом можно?

М — Все равно...

Ж — Рублями? В долларах?

М — Безразлично...

Ж — Ясно, хорошо.

В рассматриваемом фрагменте диалога коммуникативно независимыми являются следующие реплики участницы Ж:

Можно?

Это вам, просили передать по энергосбережению — сегодня была учеба по мероприятиям.

И я у Вас хотела встречный вопрос спросить.

Второй вопрос, мы выводим из схемы хозтовары?

Я встречалась с Поляковым, вот, как бы он спрашивает, можно ли сумму поменьше сделать

Один миллион?

И потом как бы, гарантии какие?

И еще такой вопрос. По поводу оплаты...

Он спрашивает, возможно ли отсрочка на немного?

Безналом можно?

Рублями? В долларах?

Итого выделяется одиннадцать коммуникативно независимых реплик участницы Ж.

У участника М в исследуемом фрагменте диалога обнаруживаются следующие коммуникативно независимые реплики:

Кто это прислал?

Прическу поменяла?

Подстриглась?

Общее число коммуникативно независимых реплик участника М — три.

Остальные реплики участников либо коммуникативно зависят от других реплик другого участника, либо являются реакциями на его невербальные действия, либо иллокутивно самовынуждаются тем же участником (данные реплики несущественны с точки зрения рассматриваемого метода и, соответственно, параметра активности).

Таким образом, по параметру коммуникативной активности участница Ж существенно превосходит участника М: одиннадцать реплик против трех. Отметим, правда, что четыре иллокутивно независимых реплики участницы Ж не относятся к теме денег:

Можно?

Это вам, просили передать по энергосбережению — сегодня была учеба по мероприятиям.

И я у Вас хотела встречный вопрос спросить.

Второй вопрос, мы выводим из схемы хозтовары?

Более важный аспект изучения активности — это коммуникативная активность участников при обсуждении конкретной темы, релевантной для экспертизы. В рассматриваемом случае важной оказывается тема «Поляков-выплата денег», которая представлена в следующем обмене репликами участников:

Ж — И третий вопрос. По поводу павильонов около железной дороги. Значит, Поляков. Я встречалась с Поляковым, вот, как бы он спрашивает, можно ли сумму поменьше сделать

*[Мужчина отрицательно качает головой, поднимает правую руку вверх с выпрямленным указательным пальцем.]*

Ж — Это что это?

М — Ну да. Это так называется.

Ж — Понятно. Один миллион?

М — Да

Ж — Понятно. И потом как бы, гарантии какие?

М — Трогать никто не будет.

Ж — Никто не будет трогать. Понятно. И еще такой вопрос.  
По поводу оплаты...

<...>

Ж — <...> По поводу оплаты... Он спрашивает, возможно ли отсрочка на немного?

М — Нет.

Ж — Нет. Хорошо... Безналом можно?

М — Все равно...

Ж — Рублями? В долларах?

М — Безразлично...

Ж — Ясно, хорошо.

В этом фрагменте участница Ж вводит в диалог пять иллокутивно независимых реплик:

Ж — <...> Я встречалась с Поляковым, вот, как бы он спрашивает, можно ли сумму поменьше сделать

Ж — <...> И потом как бы, гарантии какие?

Ж — <...> По поводу оплаты... <...> По поводу оплаты...  
Он спрашивает, возможно ли отсрочка на немного?

Ж — <...> Безналом можно?

Ж — Рублями? В долларах?

В речевом поведении участника М иллокутивно независимые реплики при обсуждении темы «Поляков-выплата денег» отсутствуют. Таким образом, участница Ж по данному параметру и применительно к теме денег существенно активнее участника М: пять против нуля реплик.

## Метод анализа содержательной активности

Существенным для характеристики активности в диалоге оказывается также определение того участника, который коммуникативно независимо вводит основные темы беседы. Этот показатель называется **параметром содержательной активности**. Данный параметр указывает на то, кто определяет общее содержание коммуникации. Действительно, участник, формирующий набор тем

беседы, определяет ее содержание. Основные темы в рассматриваемом фрагменте диалога — «Обучение», «Хозтовары», «Поляков-выплата денег», «Прическа». Первые три темы содержательного характера вводит в диалог участница Ж:

Это вам, просили передать по энергосбережению — сегодня была учеба по мероприятиям.

Второй вопрос, мы выводим из схемы хозтовары?

И третий вопрос. По поводу павильонов около железной дороги. Значит, Поляков. Я встречалась с Поляковым, вот, как бы он спрашивает, можно ли сумму поменьше сделать

Участник М вводит только одну тему — «Прическа»:

Прическу поменяла?

Таким образом, в рассматриваемом случае основные темы диалога вводятся участницей Ж. И по этому параметру она оказывается более активным участником по сравнению с участником М. Следует отметить, что тема «Прическа», которую вводит участник М, не представляет интереса с точки зрения проводимой экспертизы, поскольку она никак не связана с передачей денег, вознаграждением и т. д.

## Метод анализа количественной активности

Активность участника проявляется также в количестве словоформ, использованных в обсуждении темы беседы (количество словоупотреблений). Эта характеристика называется параметром **количественной активности**. Параметр количественной активности осмысленно рассматривать только применительно к конкретной теме, которая обсуждается в диалоге и которая представляет интерес для экспертного исследования. В данном случае речь идет о теме «Поляков-выплата денег». Реплики участницы Ж, относящиеся к этой теме таковы:

Ж — И третий вопрос. По поводу павильонов около железной дороги. Значит, Поляков. Я встречалась с Поляковым, вот, как бы он спрашивает, можно ли сумму поменьше сделать

Ж — Это что это?

Ж — Понятно. Один миллион?

Ж — Понятно. И потом как бы, гарантии какие?

Ж — Никто не будет трогать. Понятно. И еще такой вопрос.

По поводу оплаты...

Ж — <...> По поводу оплаты... Он спрашивает, возможно ли отсрочка на немного?

Ж — Нет. Хорошо... Безналом можно?

Ж — Рублями? В долларах?

Ж — Ясно, хорошо.

Приведенные реплики участницы Ж включают 68 словоформ.

Реплики участника М при обсуждении темы денег содержат существенно меньше словоформ — 15:

М — Ну да. Это так называется.

М — Да

М — Трогать никто не будет.

М — Нет.

М — Все равно...

М — Безразлично...

Таким образом, и поданному параметру количественной активности участница Ж существенно более активен, чем участник М.

Отмечу, что метод определения количественной активности похож по своим методологическим основаниям на контент-анализ в его классическом варианте (см., например, [Krippendorff 1980; Баранов 2000]), однако об оценке репрезентативности в случае параметра количественной активности говорить не приходится из-за незначительного объема выборки. Впрочем, и сам объект исследования в данном случае ограничен по объему.

## Проблема интерпретации

Во всех случаях исследований речевого материала, связанных с разнообразными подсчетами, возникает проблема интерпретации полученных статистических данных. В лингвистической экспертизе квалификация активности участника по сути представляет собой промежуточный результат, предварительные данные, которые подлежат дальнейшей интерпретации либо самим экспертом, либо инстанцией, назначившей экспертизу (дознавателем, следователем, судьей и т.д.). Понятно, что активность участника диалога по всем рассмотренным параметрам указывает на то, что именно он инициирует дискурс о взятке, контролирует его и пытается воздействовать на собеседника в ту или иную сторону. То есть, если активность по всем параметрам касается взяточника, то он провоцирует собеседника на то, чтобы тот дал взятку — «кошмарит» его. С другой стороны, если активность по всем параметрам распространяется на дающего взятку или посредника (как в рассматриваемом случае), то весьма вероятно провокация взятки — вынуждение партнера по коммуникации взять деньги. Понятно также, что выявление точного содержания воздействия должно основываться на внимательном изучении пропозициональной семантики соответствующих реплик.



В рассматриваемом случае чрезмерная активность предполагаемого посредника (участницу, обозначенную буквой «Ж») подозрительна. Действительно, участница Ж сама поднимает вопрос о деньгах: *Я встречалась с Поляковым, вот, как бы он спрашивает, можно ли сумму поменьше сделать*, вынуждая адресата — участника М — указать конкретную сумму, которую он хочет получить за содействие. Участник М, не без оснований полагая, что его могут записывать, сразу не указывает сумму и делает неопределенный жест рукой. В официальной фоноскопии этот жест описан так: *Мужчина отрицательно качает головой, поднимает правую руку вверх с выпрямленным указательным пальцем*. Это описание некорректно. Замедленное воспроизведение видеоролика с записью беседы показывает, что участник М, совершая жест, отклоняет палец назад в сторону правого плеча, затем совершает пальцем полукруг в сторону и лишь затем фиксирует палец перед собой на уровне чуть выше глаз. Общепринятый жест, обозначающий «один», не содержит этих дополнительных динамических невербальных компонентов. Тем самым, жест, совершаемый участником М, не является конвенциональным, то есть общепринятым, и ему не соответствует общепринятой семантики. Наличие этих дополнительных компонентов приводит к тому, что участница Ж не понимает жеста участника М и спрашивает его: *это что это?* Наконец, она сама берет инициативу на себя: *Понятно. Один миллион?* Участник М соглашается с интерпретацией: *Да*. Участница Ж постоянно возвращается к теме денег, причем неспровоцированно, по своей собственной инициативе. Так, она спрашивает о возможности отсрочки (*возможно ли отсрочка на немного?*), о гарантиях помощи со стороны участника М (*И потом как бы, гарантии какие?*), о вариантах оплаты (*Безналом можно?*). Таким образом, исследование факторов активности в диалоге и пропозициональной составляющей показывает, что участница Ж провоцирует участника М на получение взятки, однако участник М отнюдь не возражает против этого: в других диалогах он в неявном виде указывает на санкции, которые последуют в случае, если деньги не будут ему переданы (*шлепнем сейчас их хорошенько; снесем просто их да и все; бульдозер приедет и все уберут и все*). Поскольку видеозапись ведет участница Ж, то провокация с ее стороны имеет вынужденный характер — это попытка доказательно зафиксировать коммуникативные намерения участника М.

Более сложная интерпретация требуется в тех случаях, когда возникает конкуренция активности участников по указанным параметрам. Так, при расхождении коммуникативной активности и содержательной активности результирующий вывод неочевиден. Действительно, и взяточник и взяткодатель могут получить соответствующую квалификацию по данным параметрам. Определенного вывода о провокации взятки или о самой взятке по таким данным не сделаешь. Для этого опять-таки необходим анализ пропозициональной семантики. В то же время параметр количественной активности в рассматриваемом типе диалогов оказывается более слабым по сравнению с параметрами коммуникативной и содержательной активности. При конкуренции параметров его разумно использовать как вспомогательный, позволяющий принять обоснованное решение после изучения факторов коммуникативной

и содержательной активности, а также после исследования пропозициональной семантики реплик участников.

## Литература

1. Баранов А. Н. (2000), Введение в прикладную лингвистику. М.: УРСС.
2. Баранов А. Н., Крейдлин Г. Е. (1992а), Языковое взаимодействие в диалоге и понятие иллокутивного вынуждения // Вопросы языкознания, № 2
3. Баранов А. Н., Крейдлин Г. Е. (1992б) Структура диалогического текста: лексические показатели минимальных диалогов // Вопросы языкознания, 1992б.
4. Гарфинкель Г. (2007) Исследования по этнометодологии. СПб.: Питер.
5. Таннен Д. (2012) Коммуникативный стиль нью-йоркских евреев // Социолингвистика и социология языка. Хрестоматия. СПб.
6. Garfinkel H. Studies in Ethnomethodology. Englewood Cliffs; N. Y., 1967.
7. Krippendorff K. (1980), Content analysis. An introduction to its methodology. Lnd.

## References

1. Baranov A. N. (2000), Introduction into applied linguistics [Vvedeniye v prikladnuju lingvistiku], URSS, Moscow.
2. Baranov A. N., Krejdlin G. E. (1992a), Language interaction in a dialogue and the notion of illocutionary constraining [Jazykovoje vzaimodejstvije v dialoge i ponyatije illokutivnogo vynuzhdenija], Questions of linguistics [Voprosy jazykoznanija], № 2.
3. Baranov A. N., Krejdlin G. E. (1992b), Structure of a text of a dialogue: lexical markers of minimal dialogues [Struktura dialogicheskogo teksta: leksicheskiye pokazateli minimalnyh dialogov], Questions of linguistics [Voprosy jazykoznanija], № 3.
4. Garfinkel H. (2007) Studies in Ethnomethodology [Issledovaniya po etnometodologii]. SPb: Piter.
5. Garfinkel H. (1967) Studies in Ethnomethodology. Englewood Cliffs; N. Y.
6. Krippendorff K. (1980), Content analysis. An introduction to its methodology. Lnd.
7. Tannen D. (2012) New York Jewish Conversational Style [Kommunikativnyj stil' nju-jorkskih jevreev], Sociolinguistics and sociology of language [Sotiolingvistika i sociologija jazyka]. SPb.