

Коммуникативная дистанция и настроение диалога: моделирование с помощью д-сценариев

Котов А. А.

kotov@harpia.ru

Аннотация: В данном исследовании демонстрируется применение системы д-сценариев для моделирования изменения настроения диалога и коммуникативной дистанции (ощущаемой коммуникантами степени взаимной близости). Д-сценарии исходно введены как средство описания речевого воздействия и простых эмоциональных высказываний типа: *Меня всегда обманывают, Все думают только о себе*. Мы демонстрируем, что более дифференцированный анализ с помощью д-сценариев позволяет для некоторых случаев оценивать степень искренности и настроение высказывания адресанта, а также в ответной реплике поддерживать или менять настроение диалога и коммуникативную дистанцию. Предлагаемый анализ может служить дополнением к анализу интенций и иллокутивных сил.

Введение

Лингвистический интерес к проблеме коммуникативной дистанции и к описанию настроения диалога вызван как теоретическими исследованиями в области прагматики и теории вежливости, так и прикладными задачами, связанными с созданием автоматических систем поддержания диалога. Кроме того, проблема описания коммуникативной дистанции и механизмов “искренного”, доверительного общения важна и для смежных дисциплин, таких как теория переговоров, конфликтология, теория рекламы и связей с общественностью, теория выборов и теория коллективного принятия решений. Чувство искреннего или доверительного общения эксплуатируется или, наоборот, нарушается при некоторых психиатрических заболеваниях и поэтому оказывается интересным объектом исследования на стыке лингвистики и психиатрии. В частности, изучаются особенности произношения, позволяющие больным психопатией манипулировать адресатом, оставаясь при этом с виду абсолютно искренними [Louth, Williamson и др., 1998], а также причины, по которым больные шизофренией, наоборот, не способны распознавать случаи доверительного общения [Бейтсон, 2000, с. 221-253]. В области лингвистики исследования коммуникативной дистанции чаще всего проводятся в связи с изучением

речевых правил вежливости: рассматриваются как собственно правила речевого этикета, так и способы изменения коммуникативной дистанции, основанные на принципиальном следовании этим правилам (церемонность), или наоборот – на их нарушении [Кобозева, 2003; Шаронов, 2003]. Анализируются речевые приёмы изменения социальной дистанции [Федорова, 2003]. Моделирование настроения беседы и коммуникативной дистанции оказывается необходимым и для автоматических систем диалога с пользователем. Если традиционное представление состоит в том, что программа, прошедшая тест Тьюринга, уже будет способна успешно общаться с человеком, то в последнее время становится очевидно, что, такая программа не сможет эффективно поддерживать настроение беседы или его менять, к примеру, направленно переходить от дружеской беседы к конфронтации [Zdenek, 2001], тогда как данный навык является одним из основных в коммуникации между людьми.

В данной статье для оценки и изменения коммуникативной дистанции и настроения диалога мы применяем аппарат д-сценариев. Этот метод позволяет в значительной степени отвлечься от анализа акустических характеристик, правил вежливости и обращений и сосредоточить внимание на изменении коммуникативной дистанции и настроения диалога в зависимости только от семантики передаваемых текстов, что, как нам кажется, позволяет занять сравнительно малоисследованную нишу в области прагматики.

Инвентарь *д-сценариев (доминантных сценариев)* исходно введён в [Котов, 2003а] как механизм описания речевого воздействия. Считается, что если высказывания типа *Правительство всегда нас обманывает* и *Все политики думают только о себе* – оказывают воздействие на адресата, то это воздействие можно описать как активизацию адресатом д-сценариев ОБМАН и СУБЪЕКТ (“Субъективность действий”). С другой стороны, активизация адресантом д-сценария СУБЪЕКТ может подталкивать его к синтезу высказываний типа *Все политики думают только о себе* – таким образом, д-сценарии в некоторых пределах позволяют описывать как механизмы анализа, так и механизмы синтеза эмоциональных высказываний. При анализе текста д-сценарии конкурируют с *р-сценариями (рациональными сценариями)* – единицами, используемыми при “рациональной” обработке смысла поступающих текстов. Исходный инвентарь д-сценариев включает 13 единиц, для которых описаны признаки их выделения и активизации, а также семантические признаки, используемые в синтезируемых текстах. В целом, система д-сценариев аналогична механизму *сигналов*

тревоги (alarms) в когнитивной архитектуре CogAff [Sloman, 2001; Sloman, Chrisley, 2003; Cognition and Affect Project, 2005].

В данной статье мы демонстрируем, что описание коммуникативного взаимодействия с помощью аппарата д-сценариев может помочь при исследовании и моделировании “настроения” диалога и дистанции между участниками коммуникации. Интерфейс, использующий данную модель, сможет сближаться с человеком и вступать в “искренний” разговор или, наоборот, отдаляться от адресата и переходить к конфронтации. Дополнительно, мы сможем задать для интерфейса определённый набор “личностных характеристик” – переменных, задающих склонность к тому или иному типу реагирования. Такая система, также, сможет оценивать коммуникативные шаги человека, и узнавать, в какой момент диалога человек с ней сближается, а в какой – от неё отдаляется и переходит к конфронтации. Использование д-сценариев разных типов (условно обозначаемых как “негативные” и “позитивные” д-сценарии) может позволить оценивать и менять “настроение” диалога. Кроме того, активизация интерфейсом разных групп д-сценариев может имитировать “печальное” или “приподнятое” настроение самого интерфейса/робота.

Изменение коммуникативной дистанции: искренний диалог и конфронтация

Каждый д-сценарий снабжен определением (описывается семантический компонент, приводящий к активизации д-сценария), причём в определениях негативных д-сценариев выделяются валентности AGGR (\approx условный агрессор, каузатор негативной ситуации) и VICT (лицо, страдающее от негативной ситуации). Участник коммуникации, активизирующий негативный д-сценарий, как правило, относит себя к роли VICT: *Правительство всегда нас обманывает!* (VICT=‘я’, AGGR=‘правительство’). Если оба участника коммуникации разделяют эту позицию, то их диалог относится к такому типу коммуникативного взаимодействия как “Коммуникации жертв” (см. Схему 1.1). В зависимости от того, как валентности д-сценария (AGGR и VICT) распределены между участниками коммуникации (говорящим, слушающим и некоторым третьим лицом), можно выделить несколько типов коммуникации [Котов, 2003б, с. 302]. Так, в случае “Конфликта” адресант активизирует д-сценарий, в котором валентность AGGR отводится адресату: *Ты меня всю жизнь обманывал!* (Схема 1.2). В случае же “Речевой агрессии” говорящий хочет, чтобы адресат активизировал д-сценарий, и при этом отнёс себя к валентности VICT, а

говорящего – к AGGR: Ср. *Я всё равно тебя обману! Я всегда тебя обманывал!* (Схема 1.3).

Один из способов сокращения коммуникативной дистанции между участниками диалога состоит в следующем. При таком типе коммуникативного взаимодействия как “Самообвинение” говорящий, в частности, относит себя к валентности AGGR: *Какой ужас! Получается, я всех обманываю!* [Kotov, 2004, с. 583]. Можно ожидать, что ответом на самообвинение будет реакция агрессии и конфликтная коммуникация (*Ты меня обманываешь!*), однако, как отмечено Р. Шенком, в некоторых случаях рассказывание даже таких историй, в которых мы сами предстаём в невыгодном свете, имеет целью не провокацию критики со стороны адресата, а наоборот – сближение участников коммуникации, и способствует искреннему диалогу [Schank, 2000, с. 52]. Рассмотрим несколько вариантов диалога между коммуникантами КОМ1 и КОМ2; исходное высказывание КОМ1 допускает (по крайней мере) три варианта ответа со стороны КОМ2. Для каждого диалога, например (1), мы обозначаем высказывания участников как (1.1), (1.2) и т. д., а альтернативные варианты одного ответа – как (1.1.А), (1.1.Б) и т. д.

(1.1) КОМ1: *Я стал совершенно бесчувственным к чужому горю: когда видишь бомжей или бездомных собак на улице и чувствуешь, что у тебя нет ни сил, ни решимости им помочь!*

В своём высказывании КОМ1 указывает на своё бездействие и бесчувственность по отношению к другим – ‘бомжам’, ‘собакам’. Этот семантический компонент соответствует д-сценарию БЕЗДЕЙСТВ (“Бездействие”), в котором сам говорящий занимает валентность AGGR. Некоторые варианты высказывания (1.1), формально, могут быть омонимичны Речевой агрессии с использованием этого д-сценария (ср. *Меня уже не трогают твои слёзы!*), однако, в данном случае, следуя схеме Шенка, это высказывание типа “бейте меня” направлено на сокращение коммуникативной дистанции и является очень искренним. Дело в том, что ‘бесчувственность/бездействие’ является основанием для адресанта говорить о своей неадекватности и активизировать д-сценарий НЕАДЕКВ, в котором он сам занимает валентности AGGR и VICT. Семантический компонент ‘бесчувственность’ является в данном случае только “условным д-сценарием” и базой для д-сценария НЕАДЕКВ. Здесь можно сравнить примеры *Я не могу тебе помочь; выбирайся, как знаешь!* (‘бездействие’ используется как д-сценарий

БЕЗДЕЙСТВ для Речевой агрессии) и *Я не могу тебе помочь; это так гнусно с моей стороны!* ('бездействие' используется как условный д-сценарий для д-сценария НЕАДЕКВ).

Таким образом, отмеченный Р. Шенком механизм сокращения коммуникативной дистанции может быть описан как особый вариант распределения валентностей д-сценария между участниками диалога – “Искренность” (Схема 1.4).

(1.2.А) КОМ2: *Ты просто бездушный болван! Тебя никто не держит стоять в стороне! Тебе просто никогда ни до кого нет дела!*

КОМ2 отвергает искренний разговор и активизирует д-сценарий БЕЗДЕЙСТВ, где AGGR=КОМ1 и VICT=КОМ2. Таким образом, семантический компонент 'бездействие', который в исходной реплике использовался только как условный д-сценарий, в данном случае применяется КОМ2 как полный д-сценарий БЕЗДЕЙСТВ. Выбранное здесь распределение валентностей характерно для Конфликта, и в этом случае дистанция между коммуникантами увеличивается. Агрессивный ответ типа (1.2.А) может быть вызван содержанием памяти КОМ2 о действиях КОМ1 – предыдущими обидами, где КОМ1 вёл себя неадекватно и задел КОМ2; кроме того, он может быть вызван конфликтом с *мнением* КОМ2, например 'бездомным собакам всегда нужно помогать'.

(1.2.Б) КОМ2: *Наверно, в какой-то степени, это результат жизни в большом городе. Каждый день тебе демонстрируют человеческое счастье в рекламе, но ведь знаешь, что они просто продают зубную пасту, и из-за этого перестаёшь им верить. И каждый день видишь человеческое горе на улицах, так что часто чувствуешь себя маленьким человеком, который ничего не может изменить!*

Это – второй вариант ответа на исходное высказывание (1.1). КОМ2 не полностью принимает откровенность КОМ1: он активизирует д-сценарии ОБМАН и ТЩЕТН (“Тщетность”), в которых он сам занимает валентность VICT, а валентность AGGR занимает, пусть неявно, некоторое третье лицо – ‘город’, ‘ситуация’. Здесь можно ожидать высказываний и с более явным заполнением валентности AGGR: *Реклама, определённо, испортила нам жизнь!* или *Это городские власти во всём виноваты!* Таким образом, на искренность КОМ1 КОМ2 отвечает в рамках схемы “Коммуникация жертв”. Важно то, что говорящий нигде не относит себя к валентности AGGR, то есть не считает свои

действия неадекватными. Этот вариант ответа может предпочитаться, если КОМ2 отчасти принимает откровенность беседы КОМ1 (“Коммуникация жертв” также предполагает частичное сокращение дистанции), однако более склонен обвинять не себя, а других.

(1. 2.В) КОМ2: *А я, наоборот, так издёргался со своей работой, что, кажется, совершенно достал своими нервами всех друзей! Они хорошие люди, но последнее время им так со мной тяжело!*

Хотя формально тема беседы изменена, КОМ2 принимает откровенный разговор КОМ1 и отвечает другим высказыванием в рамках схемы Искренность. Условным д-сценарием здесь является ЭМОЦ (“Эмоциональность”) – *Я достал всех своими нервами*, а основным д-сценарием – также НЕАДЕКВ (*Как неправильно я себя веду, что достаю всех своими нервами!*). Этот вариант ответа может быть предпочтён, если: а) говорящий признаёт короткую коммуникативную дистанцию с КОМ1, б) говорящий сам находится в “печальном” настроении и расстроен последними событиями, то есть для него понижен порог активизации д-сценариев, где он сам занимает валентность AGGR, и при этом он готов высказать это в диалоге с адресатом.

В рассмотренных примерах мы представили “искренность” как один из способов коммуникативного взаимодействия с использованием д-сценариев (Схема 1.4). При таком диалоге адресант основывается на некотором условном д-сценарии (который представляет действия самого адресанта неправильными, неадекватными и т. д.) и при этом сам “переживает” из-за содержания условного д-сценария (активизирует д-сценарий НЕАДЕКВ, где занимает валентности AGGR и VICT).¹ Мы

¹ Альтернативный вариант для описания структуры коммуникации “Искренность” состоит в том, чтобы разделить в негативных д-сценариях валентность “жертвы” (VICT) и валентность для лица, испытывающего активизацию д-сценария – для этого потребуется ввести в определение негативных д-сценариев валентность EXP, по аналогии с позитивными д-сценариями. Это позволит отказаться в описании “Искренности” от д-сценария НЕАДЕКВ, и указать, что в активизируемом д-сценарии адресант занимает валентности EXP и AGGR (тогда как в других типах эмоциональной коммуникации “склеенными” окажутся валентности EXP и VICT).

указали, что для случая искренности важно, чтобы адресант в принципе активизировал д-сценарий, где он сам занимает валентность AGGR. Важно также и то, что адресант согласен выразить порождаемый смысл в коммуникации: именно свобода в выражении таких смыслов и создаёт искренний диалог. Дело в том, что в случае искренности высказывание адресанта построено таким образом, что в отношении него очень легко активизировать д-сценарий в схеме Конфликт; для этого нужно только преобразовать условный д-сценарий (уже содержащийся в искреннем высказывании) в нормальный д-сценарий с тем же самым распределением валентностей. Именно это, например, происходит в диалоге (1.1 – 1.2.A). Искренность возникает в том случае, когда адресант рассчитывает, что адресат не активизирует в отношении него д-сценарий (в схеме Конфликт), а, наоборот, поддержит его или ответит симметричным искренним высказыванием (1.1 – 1.2.B). Возможно, такая ориентация на “некритичную” позицию адресата и является основанием для описания других пониманий “искренности”: искренности в выражении чувств, желаний и т. д.

Изменение настроения: чередование д-сценариев

Естественным развитием предложенной системы описания эмоциональных текстов является разработка инвентаря “позитивных” д-сценариев. Это такие д-сценарии, активизация которых приятна для участника коммуникации или создаёт ожидание чего-то приятного. Разработка инвентаря позитивных д-сценариев еще не завершена², однако, уже сейчас можно сделать некоторые теоретические прогнозы о функционировании позитивных д-сценариев. В частности, понятно, что чередование негативных и позитивных д-сценариев может влиять на настроение диалога и менять его с “печального” на “весёлое” и наоборот.

Определения позитивных д-сценариев включают валентности EXP (лицо, испытывающее активизацию д-сценария) и BON/OBJ (лицо или объект, каузирующий позитивную ситуацию). Соответственно, распределение этих валентностей между участниками коммуникации также даёт несколько типов коммуникативного взаимодействия. Например, при Восхищении адресант (=EXP) активизирует

² С предварительным инвентарём позитивных д-сценариев можно ознакомиться на странице <http://www.harpia.ru/d-scripts.html>; в данной статье мы далее будем ссылаться на некоторые позитивные д-сценарии, которые, по-видимому, войдут в итоговый инвентарь.

позитивный д-сценарий, в котором валентность ВОН он отводит адресату: *Вы такой умный!* (Схема 1.5).

Рассмотрим изменение коммуникативной дистанции и настроения диалога с использованием как негативных, так и позитивных д-сценариев на примере высказывания (2.1) и ряда возможных последующих ответов.

(2.1) КОМ1: *Знаете, если фаршировать утку гречневой кашей, то это придаёт мясу какой-то очень простой вкус! Мне даже немного жаль людей, которые этого не чувствуют!*

Данное высказывание содержит несколько семантических компонентов; оно порождено в результате активизации разных д-сценариев и может ориентироваться на разные коммуникативные позиции адресата. Кроме того, в своих ответах КОМ2 может приписывать высказыванию КОМ1 и такие выводные смыслы, которые в нём исходно отсутствовали. Перечислим основные семантические компоненты и используемые д-сценарии.

(а) ВКУС³: ‘я люблю вкусные вещи’, ‘утка – это вкусно’;

(б) [‘я некоторым образом фарширую утку, занимаюсь едой’] – это выводной компонент высказывания, поэтому мы заключаем его обозначение в скобки; формально, компонент (б) не содержится в высказывании (2.1), он реконструируется на основании правила ‘человек, разбирающийся в еде – обычно, сам умеет готовить’, хотя это правило, конечно, не универсально: человек, разбирающийся в еде может быть, например, ресторанным критиком и не уметь готовить;

(в) ПРЕВОСХ⁴: ‘я тонко разбираюсь во вкусах – это моё превосходство над другими’;

³ Д-сценарий ВКУС является одним из позитивных д-сценариев. В случае рекламы/убеждения он может активизироваться сообщениями о вкусной еде; с другой стороны, активизация д-сценария ВКУС адресантом заставляет его вступать в коммуникацию и сообщать о вещах, которые ему нравятся – это соответствует коммуникативной схеме “Катарсис”.

⁴ Д-сценарий ПРЕВОСХ (“Превосходство”) является еще одним из позитивных д-сценариев. Для него характерны различные коммуникативные схемы, например,

Ожидания относительно роли адресата. Активизация адресантом д-сценария ПРЕВОСХ может отводить адресату разные роли в этом д-сценарии⁵, если адресат примет эти роли – будут реализованы разные типы коммуникации.

- (i) Восхищение: ‘я заслуживаю Вашего восхищения’ (Схема 1.5);
- (ii) Вызов: ‘чтобы я обратил на Вас внимание, Вам нужно продемонстрировать превосходство над другими’;
- (iii) Превосходство: ‘Вы тоже тонко разбираетесь во вкусах и мы получим удовольствие от осознания превосходства над другими’ (Схема 1.6);
- (г) [‘мне жаль людей, которые лишены разборчивости во вкусах’] – в высказывании прямо указывается на то, что говорящий испытывает чувство *жалости*, однако в данном случае это указание служит только для того, чтобы транслировать другой семантический компонент, тот, который вызывает это чувство [см. Котов, 2003а, с. 226], обсуждение же собственной *жалости* не входит в намерение адресанта, поэтому мы заключаем этот компонент в скобки;
- (д) ‘другие люди – неадекватны’ – этот семантический компонент восстанавливается как вызвавший чувство *жалости*, он может быть порождён при активизации д-сценария НЕАДЕКВ, однако в данном случае у него другая основная функция, см. (е):
- (е) ‘другие люди хуже меня (/нас с Вами)’ – этот смысл порождён д-сценарием ПРЕВОСХ, он подтверждает, что ‘разборчивость адресанта во вкусах’ является его преимуществом по отношению к другим.

Анализируя высказывание (2.1), адресат может выделить все или только некоторые из указанных семантических компонентов. Он, также, в некоторой степени может реконструировать д-сценарии, которые стояли за высказыванием (2.1) и привели к его порождению. В результате анализа адресат выделит один из указанных нами семантических компонентов и построит своё высказывание как ответ на этот семантический компонент. При обработке выбранного семантического компонента и для синтеза ответа КОМ2 будет активизировать д-сценарии (тогда его ответ будет

Восхищение – *Вы такой крутой!* (Схема 1.5), однако, кроме прочего, для этого д-сценария используется коммуникативная схема Превосходство (Схема 1.6).

⁵ При этом адресант может и не иметь точного представления о том, какая роль должна быть отведена адресату.

эмоциональным) или р-сценарии (в случае рационального ответа). КОМ2 также может поддержать д-сценарии КОМ1, которые привели к порождению высказывания (2.1), и поддержать настроение коммуникации, либо выбрать другие д-сценарии и изменить настроение. В последнем случае он может выбрать как позитивные, так и негативные д-сценарии, а для негативных – конфронтацию с адресатом (КОМ1) или искренний разговор (в соответствии с описанной ранее схемой). Рассмотрим несколько возможных вариантов ответа.

(2.2.A) Урод! Если убиваешь животных для еды, так нечего издеваться над их телами!

((б) ⇒ !ОПАСН⁶, !СУБЪЕКТ)

Данное высказывание построено в результате активизации адресантом д-сценария, в котором валентность AGGR отводится адресату (КОМ1). Такое распределение валентностей д-сценария характеризует конфликтную коммуникацию и означает переход к конфронтации, увеличение коммуникативной дистанции (хотя, с другой стороны, прямая конфронтация нарушает правила негативной вежливости⁷, что может трактоваться и как сокращение коммуникативной дистанции). Активизируемым д-сценарием может быть ОПАСН (*Вы что, действительно убиваете и едите животных?*) или СУБЪЕКТ (*Вы и человека готовы нафаршировать ради своего удовольствия?*). Эти д-сценарии активизируются выводным компонентом (б), который, формально, отсутствует в исходном высказывании (2.1).

Часто подобные высказывания можно встретить в дружеском разговоре в компании; в этом случае они ироничны, а участники диалога просто “играют” в конфронтацию и “имитируют” нападения с помощью д-сценариев. Такие игровые ироничные высказывания, в отличие от обычной иронии, не указывают на другой семантический компонент (противоположный смыслу ироничного

⁶ Данная запись означает, что семантический компонент (б) приводит к активизации д-сценария ОПАСН (“Опасность”).

⁷ Стратегии негативной вежливости позволяют смягчить действия, затрагивающие адресата, они “сохраняют лицо адресата” и поддерживают дистанцию между коммуникантами [Brown, Levinson, 1987].

текста)⁸; они не направлены на то, чтобы скрыто транслировать некий смысл, и служат для того, чтобы просто занять время и укрепить дружеские отношения в группе. Дело в том, что высказывание такого типа будет расценено как конфликтное в случае большой коммуникативной дистанции, и как игровое – в дружеском разговоре. При достаточно резком нападении на адресата (как в данном случае), требуются достаточно сильные дружеские чувства, чтобы расценить это нападение как ироничное, а не конфликтное; по-видимому, действует и обратное правило: нападение с помощью д-сценария, расцененное адресатом как “ироничное” и “игровое” – укрепляет дружеское доверие и сокращает коммуникативную дистанцию.

(2.2.Б) *Нечего тут выпендриваться! Ешь свои пельмени!* (действия адресата ⇒ !НЕАДЕКВ) *Ты чего, упал? Очень вкусно получается!* (оценка адресата ⇒ !НЕАДЕКВ)

Действия адресата (‘адресат хочет показать своё превосходство’ – (в)) или оценка, данная адресатом (‘адресат не любит утку с гречкой’), могут показаться говорящему неадекватными и активизировать д-сценарий НЕАДЕКВ, в котором адресат займёт валентность AGGR (как и в предыдущем случае). Правила, определённые для д-сценария НЕАДЕКВ, позволяют в этом случае породить высказывания класса (2.2.Б).

Поскольку в (2.1) адресат высказался о неадекватности других людей (д), в своём ответе мы можем начать ролевую игру и иронично отождествить себя с этими неадекватными людьми: *Наверно я как раз такой человек, потому что меня это нисколько не заботит – жуй давай!*

Как и в случае (2.2.А), высказывание (2.2.Б) может быть ироничным нападением с целью поддержать дружескую беседу.

(2.2.В) *О! Вы так тонко в этом разбираетесь!* ((в) ⇒ (i) Восхищение)

Демонстрация собственных достоинств может преследовать вполне определённую цель: заставить адресата разделить воодушевление говорящего и проникнуться к нему восхищением. В терминах д-сценариев восхищение можно определить как такой тип коммуникативного взаимодействия, при котором

⁸ В этой связи, см., например, классический анализ механизмов иронии Г. П. Грайса [Грайс, 1985].

адресант активизирует позитивный д-сценарий, занимает в нём валентность EXP, а валентность BON отводит адресату: ‘я (=EXP) восхищаюсь тобой (=BON)’ (Схема 1.5). Таким образом, высказывания типа (2.2.В) будут строиться по правилам позитивных д-сценариев для коммуникации Восхищение.

В принципе, даже если в исходном высказывании КОМ1 не было прямых указаний на собственные достоинства или превосходство, КОМ2 может усмотреть такие достоинства и инициировать коммуникацию типа Восхищение. Такая коммуникация обычно приятна адресату, однако, она может войти в конфликт с правилами диалога и вызвать смущение (‘неудобно, когда тебя хвалят’). Кроме того, в необоснованном восхищении адресат может заподозрить подвох, тогда он припишет адресанту злонамеренность и активизирует негативные д-сценарии ОБМАН или ПРИСВ: *Вы так тонко разбираетесь в еде! – Тебе что, нужно, чтобы я что-то тебе приготовил?!*

Здесь необходимо также отметить, что высказывание (2.1) могло быть порождено вообще без каких-либо ожиданий относительно роли адресата. Если адресант активизирует позитивный д-сценарий, в котором он занимает валентности EXP и BON, то уже это подталкивает его высказаться. Схема коммуникации для этого случая “Саморекламы” или “Хвастовства” будет очень похожа на “Восхищение”, с той разницей, что валентность BON будет занимать говорящий, а не слушающий.

(2.2.Г) *Еды должно быть много, поэтому утке я всегда предпочитаю гуся! Я обожаю гуся. Утка – это не моё. ((а) ⇒ !ВКУС)*

КОМ2 распознаёт, что КОМ1 говорит о тех вещах, которые он любит и которые активизируют его д-сценарий ВКУС (хоть КОМ1 и не любит ‘утку с гречкой’, он, по-видимому, вообще любит утку и другую вкусную еду). В ответ КОМ2 рассказывает о том, что соответствует его д-сценарию ВКУС. Важно то, что в своём ответе КОМ2 игнорирует активизацию д-сценария ПРЕВОСХ, он ни склонен ни поддерживать, ни осуждать этот д-сценарий КОМ1. Таким образом, если исходное высказывание (2.1) было вызвано активизацией д-сценария ВКУС, ответ (2.2.Г) будет приятным для КОМ1, если же оно в большей степени обязано д-сценарию ПРЕВОСХ, то данный ответ будет для КОМ1 неудовлетворительным: КОМ1 почувствует неудовольствие из-за того, что предложенное им настроение не было поддержано.

Возможны несколько коммуникативных стимулов, которые могли привести к синтезу ответов типа (2.2.Г). Один из них – это попытка быть отзывчивым (responsive) и рассказать нечто в ответ [Schank, 2000, с. 51]. Если выбирается этот вариант (или если КОМ1 считает, что КОМ2 в данном высказывании выбрал этот вариант), то беседа приобретает несколько формальную атмосферу (хотя разговор в вкусах может, с другой стороны, означать и сближение при переходе от модели официальных отношений).

(2.2.Д) *У нас гостей много, поэтому лучше купить гуся!* (Рациональное рассуждение)

Мы можем игнорировать все д-сценарии в исходном высказывании и рассматривать его как простой аргумент в отношении наших рациональных действий ('мы выбираем еду для ужина с гостями и рассуждаем, что лучше приготовить'). В этом случае в ответ мы будем предлагать наши рациональные соображения, также не активизируя никаких д-сценариев. Вместе с тем, формальный ответ типа (2.2.Д) может скрывать активизированный нами д-сценарий НЕАДЕКВ (как в случае (2.2.Б)), который мы не можем прямо выразить в речи из вежливости. Если это так, то КОМ2 будет говорить кратко и отрывисто, кроме того, он не будет заполнять паузы разговора "дружеским нападением" (2.2.А, 2.2.Б), "ироничным восхищением" (2.2.В) или более этикетными примерами типа (2.2.Г). Отсутствие заполнения в паузах создаёт в диалоге атмосферу напряженности, которая далее может спровоцировать обиду КОМ1 и вызывать завершение диалога (КОМ1: *Ну и покупай, что хочешь!*)

(2.2.Е) *Придётся сделать для Вас что-нибудь умопомрачительное! либо Я профессионал в этом деле: готов вам это доказать!* (ответ на (ii) Вызов)

Описание в речи своих вкусов, предпочтений или, наоборот, неприязни может инициировать такой тип коммуникативного взаимодействия как "Вызов". Позиция первого коммуниканта (бросающего вызов) в этом случае выглядит примерно так: 'я готов удовлетворить Ваши д-сценарии, например, обратить на вас внимание (\Rightarrow !ВНИМАНИЕ), если вы удовлетворите мои д-сценарии и продемонстрируете превосходство над другими'. Второй коммуникант (принимающий вызов), демонстрируя свои преимущества, должен будет реализовать схему "Хвастовство/Самореклама", рассчитывая спровоцировать адресата на "Восхищение". Рассматривая исходное высказывание (2.1) как

вызов, КОМ2 постарается в ответ приготовить “что-нибудь потрясающее” (или, по крайней мере, это пообещать), либо продемонстрировать свои знания и доказать, что он ‘является специалистом’ и ‘превосходит других’. Такой тип коммуникативного взаимодействия как “Вызов” может возникать при ухаживании или при приеме на работу: обычно, его инициирует сторона, чувствующая заинтересованность другой стороны. Вызов ведёт к сокращению коммуникативной дистанции в той степени, в которой он нарушает правила негативной вежливости.

В дружеской компании или при ухаживании (если коммуникативная дистанция уже относительно сокращена), можно ожидать ироничной игры в Вызов, подобной ироничному нападению (2.2.А, 2.2.Б). Одна сторона будет иронично бросать вызов, другая иронично принимать вызов: эта игра может использоваться и в диалоге (2.1 – 2.2.Е). Ирония здесь обладает своей интересной спецификой: формально выражаемый в тексте смысл (первый коммуникант ‘бросает вызов’) может совпадать со смыслом, реконструируемым при анализе иронии (первый коммуникант действительно бросает вызов). Иными словами, мы можем “играть в вызов”, и при этом действительно провоцировать адресата. Ирония здесь будет относиться к форме Вызова: мы уж слишком картинно будет провоцировать адресата, а адресат уж слишком картинно будет нам отвечать. Возможно, такая ирония позволяет участникам (прежде всего - адресанту) “замаскировать” свои коммуникативные намерения, по крайней мере, адресанту удастся избежать обвинений в том, что он провоцирует адресата. Маскировкой в данном случае будет то же самое коммуникативное намерение, однако, представленное иронично.

(2.2.Ж) *Абсолютно с Вами согласен; простой начинкой легко убить тонкий вкус утятины.* ((iii) !ПРЕВОСХ: ‘мы превосходим других людей; нам приятно разговаривать друг с другом’)

По-видимому, этот ответ наиболее приятен КОМ1 и наиболее соответствует его ожиданиям (если только он не рассчитывал на Восхищение или Вызов). В данном ответе мы учитываем основной коммуникативный стимул КОМ1 – д-сценарий ПРЕВОСХ, отвечаем активизацией такого же д-сценария и поддерживаем настроение диалога, приятное для обоих участников. Найдя взаимный интерес, коммуниканты могут достаточно долго проговорить о

взаимных вкусах, кулинарии, а также о неадекватности других людей (тех, которых они превосходят). Аналогичный случай коммуникативного взаимодействия (относящийся, однако, не к описанию вкусов, а к описанию собственных переживаний) описан Э. Берном как игра “Оранжевая” [Берн, 2002, с. 138].

К д-сценарию ПРЕВОСХ применима, кроме прочих, особая схема коммуникации (Схема 1.6). Каждый из двух участников диалога активизирует д-сценарий ПРЕВОСХ, в котором он занимает как валентность EXP, так и валентность BON. Коммуниканты восхищаются друг другом и хвастаются собой (таким образом, внутри этой схемы реализуются схемы “Восхищение” и “Хвастовство/Самореклама”), а также ужасаются по поводу действий третьего лица (таким образом, данная схема оказывается похожа на “Коммуникацию жертв” – Схема 1.1, с той разницей, что “Коммуникация жертв” используются негативные д-сценарии).

(2.2.3) *Ну, не скажите! Гречка с потрохами придаёт утке замечательный вкус!* (!ПРЕВОСХ: ‘мы действительно превосходим других людей, но Ваш ВКУС неадекватен’ ⇒ !НЕАДЕКВ).

Говорящий обвиняет адресата в неадекватности вкуса, при этом активизируется д-сценарий НЕАДЕКВ (реализуется схема, аналогичная Конфликту – Схема 1.2), однако это не мешает коммуникантам также активизировать д-сценарий ПРЕВОСХ и спорить о вкусах, чувствуя своё превосходство над другими. Таким образом, даже обвинения в неадекватности будут доставлять спорящим удовольствие и создавать приятное для обоих настроение диалога (как и в (2.2.Ж)). Данный случай можно противопоставить простой активизации д-сценария НЕАДЕКВ, где отсутствует активизация ПРЕВОСХ: *Ну ладно гнать, отличный вкус получается!*

(2.2.И) *Все вокруг ни капельки не ценят вкусную еду; ты посмотри, они все питаются гамбургерами!* ((д) ⇒ !НЕАДЕКВ, AGGR=3-е лицо)

Говорящий в данном случае игнорирует активизацию д-сценария ПРЕВОСХ в исходном высказывании; он отвечает только на семантический компонент (д) ‘другие люди – неадекватны’, и инициирует простую “Коммуникацию жертв” (Схема 1.1). Поскольку в этом ответе отсутствуют позитивные д-сценарии,

настроение беседы становится печальным, что, в целом, не отвечает исходному намерению КОМ1.

(2.2.К) *Мне тоже часто так жалко людей, которые не могут сполна почувствовать жизнь; но я бессилен им помочь* (попытка “искреннего диалога” №1: ‘я неадекватен, потому что не могу помочь этим людям’).

На основании анализа семантического компонента (д) ‘другие люди – неадекватны’ мы пытаемся начать искренний диалог (в соответствии со схемой, описанной ранее для примера (1)). Видя, что другие люди страдают, и чувствуя, что мы не можем им помочь (это условный д-сценарий, соответствующий д-сценарию БЕЗДЕЙСТВ), мы чувствуем свою неадекватность (активизируем д-сценарий НЕАДЕКВ, в котором сами занимаем валентности AGGR и VICT). Очевидно, в данном случае попытка “искреннего разговора” значительно меняет настроение диалога и означает, что КОМ2 не распознал исходного настроения, предложенного в высказывании (2.1).

(2.2.Л) *Я тоже иногда чувствую, что не могу полностью насладиться жизнью. Мы обманываем себя ложными ощущениями или ограничиваем себя, закрываемся в нашем внутреннем мире.* (попытка “искреннего диалога” №2: ‘я сам – один из этих неадекватных людей’)

Это высказывание – другой вариант “искреннего диалога”. Отвечая на семантический компонент (д), мы отождествляем себя с валентностью AGGR из д-сценария ПРЕВОСХ адресата. В (2.1) КОМ1 указывает, что он ‘превосходит других людей’, потому что другие люди ограничены или сами себя ограничивают. Семантический компонент ‘ограничивают себя’ (в данном случае – ‘я ограничиваю себя’) преобразуется в условный д-сценарий, соответствующий д-сценарию ОГРАНИЧ, в коммуникативной схеме “Искренность” (Схема 1.4), и служит основанием для активизации д-сценария НЕАДЕКВ (‘я неадекватен, потому что сам себя ограничиваю’). Как и в предыдущем случае, выбор стратегии “искренности” означает, что КОМ2 не смог распознать настроения исходного высказывания (2.1).

Интересно то, что высказывания данного класса могут быть омонимичны ироничным “ролевым” примерам из класса (2.2.Б) *Наверно, я как раз такой человек, потому что меня это нисколько не заботит!* Следуя этому

наблюдению, можно предположить, что рассмотренное высказывание (2.2.Л) также может быть ироничной игрой с целью показать неадекватность адресата (адресант прибегает к “ироничной искренности” для того, чтобы показать неадекватность адресата, то есть активизировать д-сценарий НЕАДЕКВ с коммуникативной схемой “Конфликт”). Наконец, делая еще один шаг в этом направлении, можно указать, что демонстрация неадекватности адресата с помощью такой иронии сама может быть несерьезной (как в случаях (2.2.А, 2.2.Б)), таким образом, механизмы иронии используются здесь дважды. С одной стороны – мы иронично представляем себя неадекватными (*О, ужас! я ограничиваю себя!*), чтобы показать неадекватность адресата (*Ты прямо так говоришь, как будто я вообще ничего не понимаю!*), с другой стороны – само нападение на адресата (демонстрация его неадекватности – коммуникативная схема Конфликт) может быть несерьезным и служить для заполнения времени и дружеского развлечения.

Этические ограничения

Тонкий анализ настроения диалога и моделирование эмоциональных коммуникативных шагов в интерфейсах достаточно остро ставят этическую проблему, в особенности, когда такой анализ касается искреннего диалога или взаимодействия содержания коммуникации с моральными принципами. В целом, данная проблема становится актуальной для современной науки в связи с разработкой систем моделирования и распознавания эмоций; всестороннее изучение этических вопросов при разработке эмоциональных интерфейсов выделяется в качестве одной из задач исследовательской программы Европейского сообщества [Sixth Framework Programme, 2004, с. 5].

В диалоге компьютера с пользователем-человеком “нечаянное” или даже контролируемое программой сокращение коммуникативной дистанции может иметь негативные последствия как в случае адекватного диалога (*В самом деле – как можно откровенничать с системным блоком?!*), так и, тем более, в случае неадекватной реплики со стороны машины, что вызовет обман “доверия” пользователя (*Я думал, она меня понимает, а она, оказывается, просто прикидывается!*). Тем не менее, моделирование “откровенного” общения может лечь в основу особых сервисов для заранее предупреждённых пользователей, как, например, “говорящий дневник” – создание дневниковых записей, для которых человек хочет услышать искренний

комментарий (пусть даже комментарий машины), но не хочет их показывать ни одному человеку.

В целом, нам представляется, что при всех возможных этических ограничениях, которые могут быть наложены на функции эмоциональных интерфейсов, такие интерфейсы должны уметь распознавать настроение человека и его склонность к доверительному общению, по крайней мере, чтобы не задеть человека неловким отказом от такого доверительного диалога, и чтобы уметь переадресовать человека к разговору с другим человеком.

Заключение

Как мы рассчитывали показать, инвентарь д-сценариев представляет достаточно тонкие средства для изменения или поддержания настроения и коммуникативной дистанции в диалоге, в том числе – и для систем автоматического поддержания диалога с пользователем.

В данной статье для иллюстративных целей мы рассмотрели некоторый набор ответов на исходную реплику, который, конечно, является неполным. Более последовательный анализ состоял бы в том, чтобы для каждого семантического компонента, который может быть выделен в исходном высказывании (или приписан ему другим участником коммуникации), рассмотреть все возможные варианты активизации д-сценариев для всех применимых коммуникативных схем. Несмотря на большое число вариантов, такой подход давал бы нам возможность построить большинство возможных эмоциональных ответов на исходный текст. Однако, как мы хотели показать, важнейшую роль при синтезе ответа играет точное распознавание ведущего д-сценария в исходном высказывании и точный выбор коммуникативной схемы при активизации собственного д-сценария. Именно этот подход позволяет поддерживать или направлено менять настроение беседы.

Как мы надеемся, предложенный метод анализа позволит дополнить (и в некоторых случаях – уточнить) используемый сейчас анализ интенций и иллокутивных сил высказывания. Предлагаемый подход, по нашему мнению, обладает рядом достоинств: (а) анализ опирается на конечный набор д-сценариев, для каждого из которых определены правила синтеза высказываний, (б) распределение валентностей д-сценария между участниками коммуникации даёт ограниченный набор типов коммуникативного взаимодействия, (в) анализ ориентирован не на адресата – получателя сообщения (как происходит при оценке интенций и иллокутивных сил), а

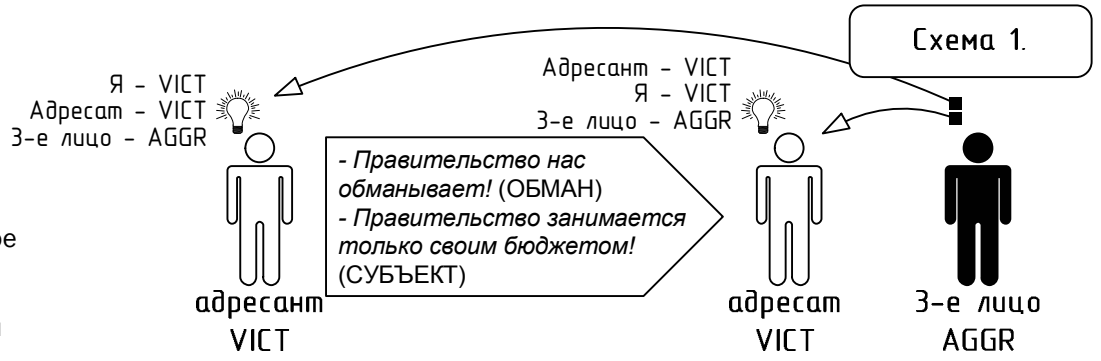
на адресанта – отправителя сообщения: д-сценарии позволяют описывать коммуникативные стимулы, а не цели, что в результате даёт средство для описания высказываний, которые построены под влиянием некоторого настроения (*Какая вкусная утка!* или *Все вокруг – просто идиоты!*), однако, не имеют однозначного коммуникативного намерения или цели.

Библиография

- Бейтсон Г. Экология разума. Избранные статьи по антропологии, психиатрии и эпистемологии.- М.: Смысл, 2000.
- Берн Э. Игры, в которые играют люди: Психология человеческих взаимоотношений; Люди, которые играют в игры: Психология человеческой судьбы.- М.: Фаир-Пресс, 2002.
- Грайс Г. П. Логика и речевое общение // Новое в зарубежной лингвистике. Вып. 16. Лингвистическая прагматика.- М., 1985.- С. 217-237.
- Кобозева И. М. Тема речевого этикета в бессмертной поэме Н. В. Гоголя // Московский лингвистический журнал.- 2003.- 7, № 2.- С. 125-150.
- Котов А. А. Механизмы речевого воздействия в публицистических текстах СМИ: Дис. ... канд. филол. наук; 10.02.19; - Защищена 23.06.03.- М., 2003а.
- Котов А. А. Описание речевого воздействия в лингвистической модели // Компьютерная лингвистика и интеллектуальные технологии: Тр. Междунар. конференции Диалог'2003 (Протвино, 11-16 июня 2003 г.) / Ред. И. М. Кобозева, Н. И. Лауфер, В. П. Селегей.- М.: Наука, 2003б.- С. 299-304.
- Федорова Л. Л. Механизмы изменения дистанции в речевом взаимодействии // Московский лингвистический журнал.- 2003.- 7, № 2.- С. 21-40.
- Шаронов И. А. Столкновение этикетных норм: церемонность и простота в общении // Московский лингвистический журнал.- 2003.- 7, № 2.- С. 151-174.
- Brown B., Levinson S. C. Politeness: Some Universals in Language Usage (Studies in Interactional Sociolinguistics).- Cambridge, 1987.
- The Cognition and Affect Project: Project Paper Directory [Электронный ресурс].- University of Birmingham, 2005.- Режим доступа: <http://www.cs.bham.ac.uk/research/cogaff/>.- Загл. с экрана.
- Kotov A. A. D-script model for synthesis of emotional speech, In Proceedings of the Ninth International Conference "Speech and Computer" SPECOM'2004. St.-Petersburg, 2004.- Pp. 579-585.
- Louth S. M., Williamson S., и др. Acoustic Distinctions in the Speech of Male Psychopaths // Journal of Psycholinguistic Research.- 1998.- 27, № 3.- С. 375-384.
- Schank R. C. Tell me a story: narrative and intelligence.- Evanston, Illinois: Northwestern University Press, 2000.
- Sixth Framework Programme Priority IST-2002-2.3.1.6 Multimodal Interfaces [Электронный ресурс], 2004.- Режим доступа: http://emotion-research.net/aboutHUMAINE/technical_annex_public.pdf.- Загл. с экрана.
- Sloman A. Beyond Shallow Models of Emotion // Cognitive Processing.- 2001.- 2, № 1.- С. 177-198.
- Sloman A., Chrisley R. Virtual Machines and Consciousness // Journal of Consciousness Studies.- 2003.- 10, № 4-5.- С. 133-172.
- Zdenek S. Passing Loebner's Turing Test: A Case of Conflicting Discourse Functions // Minds and Machines.- 2001.- 11.- С. 53-76.

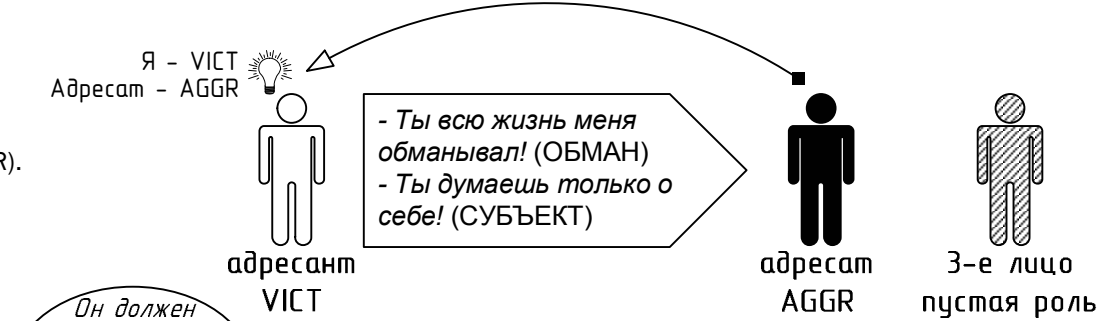
1. «Коммуникация жертв»

Оба участника активизируют д-сценарий и относят себя к валентности VICT, а некоторое третье лицо считают агрессором - AGGR. (Ср. "игру" "Подумайте, какой ужас!" Э. Берна)



2. Конфликт

Адресант считает, что он является жертвой (VICT) адресата-агрессора (AGGR). Адресат часто отвечает "симметрично", считая агрессором адресанта.



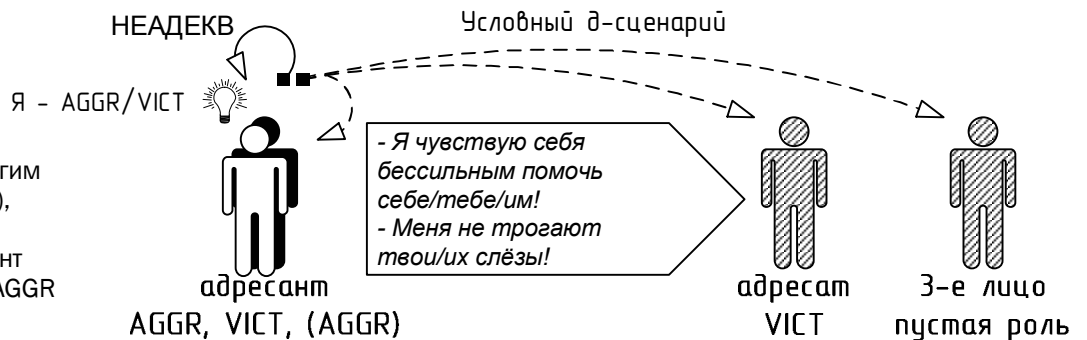
3. Речевая агрессия

При речевой агрессии адресант намерен создать ситуацию, когда адресат считает себя жертвой (VICT), а самого адресанта - агрессором (AGGR).



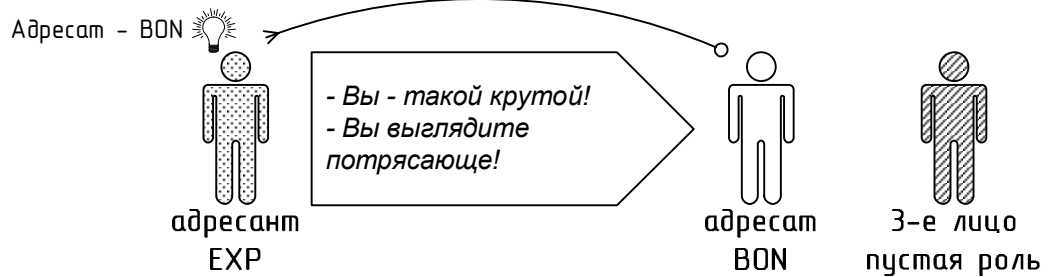
4. "Искренность"

Представление о том, что адресант делал себе или другим плохо (условный д-сценарий), активизирует д-сценарий НЕАДЕКВ, в котором адресант занимает обе валентности: AGGR и VICT.



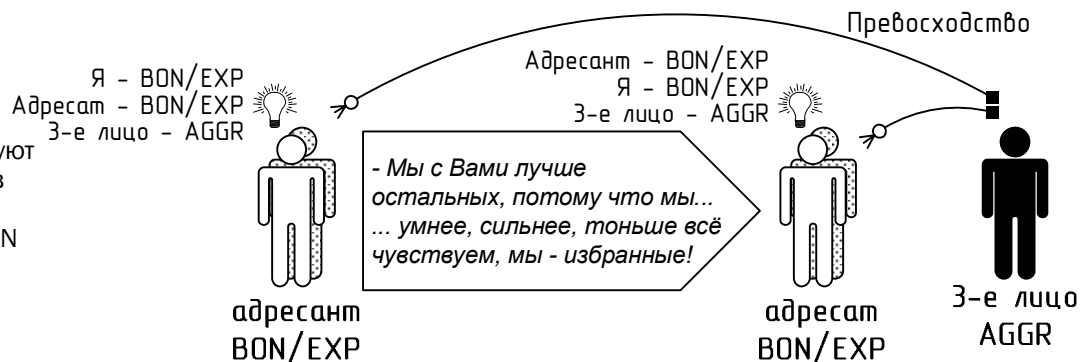
5. Восхищение

Адресант активизирует позитивный д-сценарий (занимает в нём валентность EXP), а адресату (объекту восхищения) - отводится валентность BON.



6. Превосходство

Оба участника активизируют позитивный д-сценарий, в котором каждый из них занимает валентности BON и EXP.



—< EXP —■ AGGR
 —○ BON —▷ VICT