

RU

Эффект прайминга как способ избегания двусмысленности в англоязычном диалогическом общении

Медведева А. Н.

Аннотация. Цель исследования – выявить способы репрезентации прайминг-эффекта на разных языковых уровнях в диалогической коммуникации как одного из эффективных способов избегания потенциальной языковой двусмысленности. Научная новизна заключается в обосновании того факта, что прайминг как один из механизмов функционирования имплицитной памяти человека способен выступать эффективной коммуникативной тактикой, влияя на степень согласованности коммуникативных шагов и на корректность используемых в них языковых средств. Полученные результаты показали, что праймирование потенциально двусмысленных языковых единиц, применяемое как локально, так и глобально, является средством достижения конструктивности в диалогическом общении. Предъявление праймов в речи одного коммуниканта находит свое отражение в целевых стимулах разных уровней репрезентации в речи собственной или другого коммуниканта сообразно предпринимаемым на тот или иной момент коммуникативным шагам. Наиболее частое появление целевых стимулов характерно для вопросных конструкций – переспросов, а также при коррекции ранее сформулированных утверждений (партнера или собственных) – перефразировок. Именно перефразировка и переспрос являются эффективными способами избегания и разрешения двусмысленности в диалоге.

EN

The priming effect as a way to avoid ambiguity in English-language dialogical communication

A. N. Medvedeva

Abstract. The aim of the study is to identify ways to represent the priming effect at different language levels in dialogic communication as one of the effective ways to avoid potential linguistic ambiguity. The scientific novelty lies in the substantiation of the fact that priming, as one of the mechanisms of the functioning of a person's implicit memory, is able to act as an effective communicative tactic, affecting the degree of consistency of communicative steps and the correctness of the linguistic means used in them. The results showed that priming potentially ambiguous linguistic units, applied both locally and globally, is a means of achieving constructiveness in dialogical communication. The presentation of primes in the speech of one communicant is reflected in the target stimuli of different levels of representation in the speech of one's own or another communicant, in accordance with the communicative steps taken at one time or another. The most frequent appearance of targeted stimuli is typical for question constructions – repetitions, as well as for correcting previously formulated statements (partner's or own) – paraphrases. It is paraphrasing and asking again that are effective ways to avoid and resolve ambiguity in a dialogue.

Введение

Актуальность данной работы обусловлена опосредованностью коммуникативной деятельности человека различными психологическими процессами, в том числе, неосознанными. Прайминг является одним из таких процессов, значительно и в большинстве случаев положительно влияющих на процесс общения. В свою очередь, двусмысленность – это явление, которое может деструктивно сказываться на ходе коммуникации и привести как минимум к недопониманию и как максимум – к полной коммуникативной неудаче. Понимание функционирования прайминга в контексте диалогического общения и сознательное его применение в виде перефразировки и переспроса способно повысить коммуникативную компетенцию человека как в области собственной осознанности при выборе языковых средств, так и в области умения распознать потенциальную двусмысленность в репликах партнера и предпринять попытки разрешить ее.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1. Изучить явление прайминга в контексте когнитивистики и психологии.
2. Рассмотреть основные виды прайминга, возникающие на разных языковых уровнях.
3. Проанализировать диалогическую коммуникацию с прагматической двусмысленностью с точки зрения влияния применяемого языкового прайминга на успешность выполнения коммуникативной цели.

Материалом для исследования послужил фрагмент диалога, взятый из англоязычного мультфильма "Curious George" (Curious George. 2006. 56:50 – 57:25. https://archive.org/details/curious-george_202402).

Теоретическую базу исследования составили работы М. В. Фаликмана и А. Я. Койфмана (2005а; 2005b), посвященные изучению прайминга как когнитивного явления; М. В. Щербаковой (2020) и С. В. Тищенко (2012), рассматривающих прайминг в контексте лингвистики и когнитивистики, а также М. С. Власова и О. В. Торопчиной (2015), анализирующих роль прайминга в разрешении синтаксической двусмысленности.

В исследовании использовались методы коммуникативно-прагматического анализа, позволившего выявить способы выражения двусмысленности на прагматическом уровне и определить причины ее возникновения в рамках целостного диалога, и конверсационного анализа, с помощью которого стало возможным представить анализируемый материал в виде взаимосвязанных и контекстно обусловленных коммуникативных шагов, наделенных различными способами регуляции коммуникации, и тем самым обнаружить основные виды прайминга, регулирующие согласованность данной коммуникации.

Практическая значимость состоит в возможности применения результатов исследования для анализа диалогической коммуникации, обнаружения и предотвращения возникающей в ее процессе двусмысленности с целью повышения эффективности и продуктивности интеракций, а также в процессе преподавания дисциплин коммуникативного профиля у лингвистических специальностей в высших учебных заведениях гуманитарной направленности.

Обсуждение и результаты

В когнитивной психологии прайминг (от англ. глагола *"to prime"* – заранее снабжать сведениями) – явление, основанное на актуализации уже когда-то сформированных и контекстуально взаимосвязанных понятий, представлений и знаний, образующих в совокупности так называемые когнитивные сети, где активация одного элемента неминуемо влечет активацию других. Данный процесс является механизмом имплицитной памяти человека, позволяющим экономить его умственные ресурсы, направленные на обработку поступающей извне информации. Прайминг – это неотъемлемая часть жизни человека, проявляющаяся в разнообразных стимулах (похожих изображениях, близких по смыслу словах, эмоционально окрашенных ситуациях) и модальностях – зрительной, слуховой, кинестетической. Исследование прайминга важно для понимания механизмов работы ментального лексикона (Кожара, 2019), механизмов актуализации плана выражения при порождении высказываний, для понимания ментального устройства языкового аппарата, для повышения эффективности обучения иностранным языкам (Бармин, 2022).

В свою очередь, прайминг-эффект – результат прайминга, выраженный в изменении скорости и точности реакции на предъявляемые стимулы, или же спонтанное воспроизведение исходного стимула в сообразных условиях. Иными словами, память человека способна «сверяться» с уже имеющимся опытом о явлениях и объектах действительности. В случае, если раздражитель знаком, задействуются имеющиеся стереотипы и ассоциативные связи, предъявляющие в активный доступ человека все то, что может понадобиться ему для анализа ситуации и значительно обуславливающие дальнейший вектор восприятия и последующего поведения.

Как правило, уже на момент введения контекстно обусловленного прайма – первичного предъявления целевой установки – меняется скорость и правильность выполнения перцептивной или мыслительной задачи; повышается вероятность вторичного спонтанного появления данного стимула в похожих условиях. Так как прайминг «вне зависимости от намерений человека, может повлиять на решение задачи как положительно, так и отрицательно, этот феномен традиционно относится к классу непроизвольных и неосознаваемых влияний на решение задач» (Фаликман, Койфман, 2005а, с. 87).

Возможно выделить различные виды прайминга в зависимости от критерия сравнения. Так, работа М. В. Фаликмана и А. Я. Койфмана (2005а; 2005b) содержит в себе наиболее разнообразные классификации. Например, авторы выделяют когнитивный прайминг, связанный с познавательной деятельностью человека, и эмоциональный прайминг, задействованный в мотивационно-эмоциональной сфере жизни человека, в частности, связанный с мимикой; подпороговый и надпороговый прайминг, где определяющим критерием становится присутствие или отсутствие прайма в сознании в момент появления и соответствующая возможность дать или не дать себе отчет в этом; по критерию уровня переработки прайма выделяется сенсорный – основанный на зрительном восприятии, перцептивный – связанный с обнаружением в стимулах сходных форм и размеров, и семантический – связанный с общим в значении стимулов, их принадлежностью к одной семантической категории. В частности, это близкие или одинаковые по значению слова. Так, именно на примере семантического прайминга Д. Майер и Р. Шваневельд обнаружили само явление прайминга в 1971 году (Meyer, Schvaneveldt, 1971). По эффекту от активации можно дифференцировать положительный прайминг, связанный с ускорением обработки информации, и отрицательный – связанный с ее замедлением.

Языковой прайминг является вербальным праймингом, выделяющимся, наряду с образным и комбинированным, по такому критерию, как «форма предъявления прайма и последующего целевого стимула»

(Фаликман, Койфман, 2005b, с. 82). Вербальный прайминг – склонность говорящих повторять или воспроизводить разноуровневые языковые модели, в равной степени услышанные от других участников коммуникации или произнесенные ими самими незадолго до этого. Соответственно, языковой прайминг, в свою очередь, может делиться на лексический, семантический, синтаксический и фонологический виды (Тищенко, 2012; Федорова, 2020). Как правило, на деле эти виды могут взаимодействовать между собой, образуя комбинации. При анализе языкового прайминга принято дифференцировать прайм (преднастройка, первичное предъявление языкового знака) и целевой стимул (вторичное предъявление языкового знака) с выделением того или иного уровня репрезентации, соответствующего видам языкового прайминга.

Фонологический прайминг – прайминг слова, предъявляемого на слух. Является подвидом перцептивно-го прайминга, связанного с опознанием или названием слова. Как правило, в чистом виде перцептивный прайминг встречается очень редко, так как восприятие неизбежно сопровождается как минимум лексическим анализом.

Лексический прайминг – прайминг, связанный с формами слова; задействуются данные о морфологии, фонологии, семантике и частично синтаксисе каждого слова. Благодаря данному типу происходит распознавание регулярных и нерегулярных морфологических форм, сложных и сложносоставных слов, узнавание корневых морфем – распознавание случаев омонимии, семантических сходств.

Семантический прайминг – прайминг, основанный на ассоциациях и смысловых сходствах праймов и целевых стимулов. Тип языкового прайминга, который сильно зависит от контекста предъявления.

Синтаксический прайминг – прайминг синтаксических структур. Данный эффект достаточно устойчив в речи и может воспроизводиться даже спустя определенное время после предъявления прайма (праймового стимула). Так, К. Бок экспериментально доказала, что после повторения изолированных высказываний испытуемые для описания изображений, не связанных по смыслу с высказываниями, часто повторяли эти же самые синтаксические структуры. К. Бок назвала это «синтаксической устойчивостью», которая позднее, ввиду влияния на одного человека, стала называться автопраймингом (Юдина, 2007, с. 600).

Благодаря синтаксическому праймингу возможно изучить, каким образом человек осмысливает предъявляемые ему двусмысленные синтаксические конструкции (Bever, 1970). Такие конструкции были названы предложениями «садовой дорожки». Исследования данных конструкций любопытны тем, что доказывают различные тенденции к интерпретации у носителей разных языков, объясняемые феноменом раннего и позднего закрытия, а также концепцией языковой экономии. В исследованиях рассматривались сложные предложения с относительными придаточными, трактовка которых англоговорящими характеризовалась поздним закрытием, а русскоговорящими – ранним (Власов, Торопчина, 2015, с. 2).

Прайминг может выступать активным средством разрешения или избегания двусмысленности. Двусмысленность – наличие у языкового знака «двух и более дискретных смыслов, которые проявляются одновременно или последовательно» (Сергеева, 2018, с. 203). Данное явление может выполнять как созидающую, так и разрушающую роль. В первом случае двусмысленность очень часто становится основой для юмора, во втором – выступает причиной недопонимания или путаницы, является логической ошибкой (Медведева, 2024) или деструктивной тактикой. В зависимости от уровня проявления можно выделить лексический, синтаксический, семантический и прагматический типы языковой двусмысленности. Лексическая двусмысленность связана с полисемией и омонимией слов; синтаксическая – с логико-синтаксической структурой высказывания; семантическая – с наличием нескольких семем в контексте предложения при видимом отсутствии двусмысленности лексического и синтаксического типов; прагматическая – с множественностью толкований на уровне целостного речевого акта, с учетом потенциально разных пресуппозиций и импликатур коммуникантов. Необходимо отметить, что присутствие одного типа двусмысленности вовсе не исключает другие: очень часто они взаимосвязаны друг с другом.

За счет введения и повторного предъявления (праймирования) услышанных разноуровневых двусмысленных структур, незначительного их перефразирования с сохранением первоначального облика прайма или использования ассоциативно обусловленных замен решается проблема возможного недопонимания одного коммуниканта другим. В рамках межличностной коммуникации такое повторение будет являться яркой иллюстрацией кооперативного типа общения, при котором коммуниканты стремятся подстроиться друг под друга. То есть, это способ координации реплик (Pickering, Garrod, 2021), существующий в рамках теории интерактивного выравнивания (interactive alignment model). Проявлениями прайминга в этом случае будут являться повторы и перефразировки – уточнения, прояснения импликатуры своей или партнера в условиях диалога (Branigan, Pickering, 2000). При этом целесообразно выделить локальное праймирование – распространяемого на пару взаимосвязанных реплик – и глобальное праймирование – целевых смысловых единиц, совпадающих с причиной инициации общения. Наконец, с точки зрения механизма работы прайминга возможно проанализировать, каким образом человек отдает предпочтение той или иной интерпретации слова или структуры, а также какая из них, вероятнее всего, придет ему на ум в первую очередь. Это также важно для прогнозирования двусмысленности, ее предвосхищения и нейтрализации. На данную тему активно проводятся исследования, связанные с организацией ментального лексикона, его моделированием. Так, была обнаружена взаимосвязь между праймом (наводящего контекста) и скоростью опознания последующих стимулов (Meyer, Schvaneveldt, 1971) в случае семантического прайминга.

Рассмотрим применение прайминга как способа избегания и разрешения двусмысленности на примере фрагмента из мультипликационного анимационного фильма. Для этой цели были использованы элементы метода разговорного анализа, предусматривающего рассмотрение языкового материала в «живом» виде: дается расширенный контекст, в условиях которого происходит диалог, с пресуппозицией героев; происходит

транскрибирование всего диалога с делением на реплики, составляющие череды (коммуникативные шаги); группировкой чередов на смежные пары, если таковые имеются – не все реплики коммуникантов способны образовывать такие пары, но их наличие в коммуникации свидетельствует о естественном стремлении к взаимной логичности и связности – с включением важных для взаимодействия сопутствующих коммуникативных условий и экстралингвистических факторов (интонация, паузы, наложения, эмоциональные проявления, шум).

Избранный фрагмент взят из мультфильма “Curious George” (2006). В диалоге участвуют Тед (В), мистер Блумсберри (А) и – эпизодически – сын мистера Блумсберри Джуниор (С). Тед звонит мистеру Блумсберри, который вместе с сыном находится в помещении музея, а Тед тем временем едет за рулем автомобиля. Связь периодически прерывается, поэтому участники разговора не всегда слышат друг друга отчетливо. Мистер Блумсберри огорчен тем, что выставка в музее не может состояться: Тед должен был привезти из экспедиции в Африку древний экспонат, демонстрация которого могла бы спасти музей от закрытия, однако находка оказалась совсем не тем, что все ожидали увидеть. Джуниор втайне радуется провалу Теда, потому что все это время хотел построить вместо музея автомобильную стоянку и для этого чинил Теду препятствия, в итоге, сделав так, что Тед и его новый друг – обезьянка Джордж – подвели мистера Блумсберри, нечаянно устроив погром в существующих залах музея. Тем не менее, Теду удалось найти решение, которое хотя бы частично должно спасти ситуацию, о чем он и спешит сообщить по телефону.

A: Hello?

B: Mr. Bloomsberry? Ted here.

A: Ted?

C: How dare... Hang up, Father!

B: No, no. No, sir, don't hang up. No.

A: Ted, I can't talk. This is really not a good time.

B: Please, no. I know. I know. I have the solution.

A: Solution?

C: I'm sorry. Did he say “solution”?

B: The exhibit can open as planned.

A: How is that possible?

B: Well, I'll explain it when I see you. All you need to know is the eagle has landed.

A: The what?

C: Did he say “beagle”?

B: No, I said “The eagle has landed”.

A: Eagle?

C: What about the idol? Ask him about the idol.

B: No, the idol would be the eagle.

A: Ted, start over.

B: It's not a big deal. I'll be there in 15 minutes.

A: Okay, fine. Hurry (Curious George, 2006).

Рассмотрим ход коммуникации героев подробнее:

A: *Hello?* (Curious George, 2006). / *Алло?* (здесь и далее – перевод автора статьи. – А. М.).

Мистер Блумсберри поднимает трубку и отвечает на звонок. Данная реплика знаменует готовность начать интеракцию, а также становится первой в смежной паре реплик, характерных для приветствия.

B: *Mr. Bloomsberry? Ted here* (Curious George, 2006). / *Мистер Блумсберри? Это Тед.*

Тед на другом конце провода отвечает на приветствие, принимая на себя коммуникативную инициативу и переспрашивая имя. Коммуникативный шаг завершает смежную пару приветствия. Герой представляется – происходит идентификация. В данном случае, “Ted” выступает семантическим праймом в первичном предъявлении и тем самым способом согласования диалога. Праймируя имя, Тед избегает потенциальной прагматической двусмысленности, обычно возникающей на уровне пресуппозиции и импликатур коммуникантов – он дает возможность своему собеседнику «соотнести» имя с владельцем, данными о нем. В противном случае, данная интеракция потенциально расширяется, и коммуникативные шаги тратятся на выяснение того, кто инициировал коммуникацию.

A: *Ted?* (Curious George, 2006). / *Тед?*

Мистер Блумсберри переспрашивает имя, что является способом коррекции разговора, в данном случае, направленным на другого участника коммуникации. При этом, с точки зрения прайминга, в данной реплике “Ted” выступает уже целевым стимулом лексической репрезентации, так как это – повторное появление имени, ранее праймированное Тедом. На прагматическом уровне повторение имени необходимо как самому мистеру Блумсберри для того, чтобы удостовериться в том, кто звонит, так и, побочно, Джуниору, как стороннему наблюдателю, чтобы знать, кто третий участник разговора. Потенциальная прагматическая двусмысленность предвосхищается праймингом в следующих аспектах: исключается вероятность того, что имя было услышано неверно; происходит окончательная верная идентификация его носителя; собеседник идентифицируется третьим участником общения.

C: *How dare... Hang up, Father!* (Curious George, 2006). / *Как он смеет... Папа, положи трубку!*

В разговор вмешивается Джуниор, при этом вступление в черед происходит путем наложения на окончание реплики Теда. Теперь, зная, что звонит именно Тед, он выказывает свое неудовольствие и просит отца

повесить трубку, становясь деструктором конструктивного диалога. Императивная конструкция “hang up” при этом выступает как прайм лексического уровня, проявляющийся в следующем черёде Теда.

*B: No, no. No, sir, don't **hang up**. No (Curious George, 2006). / Нет, нет. Нет, сэ, не вешайте трубку. Нет.*

Тед слышит просьбу Джуниора и спешит вступить в очередность, перебивая Джуниора и многократно повторяя отрицание, выделяя “no” интонационно, тем самым вызывая к мистеру Блумсберри и отговаривая его от прекращения разговора. “Hang up” выступает как начало частотной смежной пары «просьба-удовлетворение/отказ» и как целевой стимул прайминга лексического уровня, ранее заявленного Джуниором – повторение позволяет предвосхитить прагматическую двусмысленность, потенциально возможную при определении объекта просьбы Теда по отношению к Мистеру Блумсберри в случае, например, более естественного для связного разговора использования местоимения “that”.

*A: **Ted, I can't talk**. This is really not a good time (Curious George, 2006). / Тед, я не могу разговаривать. Сейчас действительно неподходящее время.*

В момент перехода коммуникативной инициативы к мистеру Блумсберри он, обращаясь к Теду, предварительно делает паузу, затрудняясь с ответом. Его благосклонность к Теду омрачается угрозой закрытия выставки и давлением Джуниора. В связи с этим реплика “Ted, I can't talk” приобретает потенциал семантической двусмысленности. Вне контекста реплики предложение может означать как прямое отсутствие возможности общаться ввиду объективных причин (например, отсутствия времени), так и не прямой отказ от призыва к продолжению диалога под влиянием эмоционального состояния. Второй фразой “This is really not a good time” мистер Блумсберри дает дополнительный контекст для Теда, позволяющий правильно трактовать двусмысленное выражение как выражение расстроенных чувств. Это – пример коррекции диалога, направленной на самого себя.

*B: Please, no. **I know. I know. I have the solution** (Curious George, 2006). / Пожалуйста, нет. Я знаю, знаю. У меня есть решение.*

Повторение фразы “I know” – пример автопрайминга синтаксического уровня, призванный – на уровне коммуникативной интенции – успокоить мистера Блумсберри, продемонстрировать понимание его эмоций, заключенных в двусмысленной фразе. Последняя реплика коммуникативного шага Теда – “I have the solution” – выступает одновременно праймом для семантического праймирования ситуации, ключевой для всего рассматриваемого диалога и источником прагматической двусмысленности, берущей свое начало в неоднозначности пресуппозиции, поскольку вне контекста диалога решение может касаться как несостоявшейся выставки, на которой должен был быть представлен специальный экспонат, так и ущерба, нанесенного обезьянкой Теда музею (и после этого Тед не общался с мистером Блумсберри). Наиболее вероятной причиной допущения двусмысленности видится волнение Теда, спешка в его стремлении отговорить мистера Блумсберри прекратить разговор, а также желание поскорее поделиться радостной новостью. Дальнейший ход диалога покажет, как Тед путем семантического праймирования скорректирует себя и нейтрализует двусмысленность.

*A: **Solution?** (Curious George, 2006). / Решение?*

Мистер Блумсберри переспрашивает Теда. Часть преднастройки, данной Тедом в предыдущей реплике, в черед мистера Блумсберри становится целевым стимулом лексического уровня репрезентации. Это – еще один пример коррекции, направленный на другого участника коммуникации. Вопрос становится первой репликой в смежной паре «вопрос-ответ» и призывом к Теду прояснить импликацию своего высказывания, то есть разрешить созданную им двусмысленность.

*C: I'm sorry. Did he say “**solution**”? (Curious George, 2006). / Прошу прощения. Он сказал “решение”?*

Джуниор вновь вмешивается в разговор. Его черёд функционально тождественен черёду мистера Блумсберри, с разницей в том, что целевой стимул включен в полноценную вопросную конструкцию “Did he say...”.

*B: **The exhibit can open as planned** (Curious George, 2006). / Выставка может состояться, как запланировано.*

Беря на себя коммуникативную инициативу, Тед осуществляет коррекцию, отвечая на вопрос и завершая коммуникативную пару «вопрос-ответ». Вся реплика – целевой стимул прайминга семантического уровня репрезентации, разрешающий прагматическую двусмысленность сказанной Тедом фразы “I have the solution”. Тем самым для коммуникантов становится ясным, что решение касается именно выставки, на которой должен был быть представлен экспонат.

*A: How is **that** possible? (Curious George, 2006). / Как это возможно?*

Мистер Блумсберри вводится в контекст – это понятно, в том числе, по использованию указательного местоимения “that” как целевого стимула семантической репрезентации факта “the exhibit can open as planned” – и реагирует на реплику Теда с удивлением. Он вновь требует пояснений от Теда – вопросная конструкция дает начало смежной паре «вопрос-ответ».

*B: Well, I'll explain it when I see you. All you need to know is “**The eagle has landed**” (Curious George, 2006). / Ну, я объясню это, когда встречу с вами. Все, что вам требуется знать, – орел сел.*

Вторая реплика Теда в данном черед содержит целевой стимул семантического уровня репрезентации – идиому “the eagle has landed”. Данная идиома используется для обозначения успешного завершения какой-то проблемы, задачи и в диалоге выступает контекстуальным синонимом для “the exhibition can be opened as planned”. На данном этапе диалога праймирование выполняет мелиоративную функцию, направленную на поддержание положительных эмоций, вызванных новостью о спасении музея. Возникновение дальнейших коммуникативных трудностей, вероятнее всего, связано с нестабильным эмоциональным состоянием участников диалога и качеством связи, что может объяснить причину, по которой мистер Блумсберри и Джуниор не восприняли переносного значения фразы в контексте диалога, иначе фокус их внимания не был бы так направлен на, буквально, приземлившегося орла, как будет видно далее, а не на весь смысл в целом. Так “the eagle

has landed” приобретает потенциал прагматической двусмысленности за счет разницы в прямом и переносном толкованиях фразы коммуникантами, и сама становится праймом, а последующие коммуникативные шаги тем или иным образом включают в себя ее репрезентации, введенные в переспросы.

A: *The what?* (Curious George, 2006). / *Что?*

В эллиптическом вопросе мистера Блумсберри повторяется часть структуры прайма. Прайминг представлен целевым стимулом синтаксического уровня репрезентации, так как сохранена часть структуры исходного предложения-источника двусмысленности – “The...”. Таким образом, через использование вопросительного местоимения запрашивается коррекция на всю фразу Теда, непонятую мистером Блумсберри, предполагающим, что кто-то или что-то по-настоящему приземлилось.

C: *Did he say “beagle”?* (Curious George, 2006). / *Он сказал “бигль”?*

В чередке Джуниора также включен целевой стимул и запрос на коррекцию, но уже фонологического уровня репрезентации – его вопрос содержит предполагаемый им вариант произнесенного Тедом слова. Из-за того, что Тед для него еле слышен, Джуниор ошибочно распознает слово “beagle” вместо “eagle” из-за сходства звучания окончаний данных лексических единиц.

B: *No, I said “The eagle has landed”* (Curious George, 2006). / *Нет, я сказал «орел приземлился».*

Реакция Теда содержит синтаксический автопрайминг (рециркуляцию) – он полностью повторяет использованную идиому, выступающую в данном чередке в качестве целевого стимула. Тем самым с его стороны предпринимается попытка нейтрализации двусмысленности в случае, если коммуниканты не расслышали какую-то часть предложения. Однако, как становится ясно далее, причина, вероятнее всего, кроется именно в эмоциональном состоянии смятения одного из коммуникантов, а не в качестве телефонной связи, в противном случае реакция мистера Блумсберри была бы иной.

A: *Eagle?* (Curious George, 2006). / *Орел?*

Мистер Блумсберри по-прежнему не понимает значения сказанной Тедом идиомы. Праймирование ее части свидетельствует о попытках мистера Блумсберри компенсироваться и понять фразу частично – через намерение выстроить для отдельного слова ассоциативные связи, значимые в контексте предложения. Именно поэтому в переспросе актуализируется “eagle” как целевой стимул лексического уровня.

C: *What about the idol? Ask him about the idol* (Curious George, 2006). / *А как насчет идола? Спроси его про идола.*

Джуниор берет коммуникативную инициативу и предпринимает попытку разрешить двусмысленность, предлагая отцу контекстуальный коррелят “the idol” – именно за идолом Тед ездил в экспедицию – и тем самым вводя в ситуацию диалога новый прайм. Он дважды повторяет структуру “about the idol”, что является примером синтаксического автопрайминга – тем самым Джуниор делает свою просьбу отцу более настойчивой, а запрос – более однозначным.

B: *Well, no, the idol would be the eagle* (Curious George, 2006). / *Нет, идол и есть орел.*

Тед слышит Джуниора и отвечает, опережая вопрос мистера Блумсберри. Соотнесение двух целевых стимулов – “the idol” и “the eagle” – образует контекстуально обусловленную взаимосвязь, тем самым семантический прайминг в данном чередке позволяет разрешить возникшую ранее прагматическую двусмысленность – указать на метафоричный характер фразы, использованной Тедом для того, чтобы передать мысль о том, что проблема с экспонатом-идолом решена.

A: *Ted, start over* (Curious George, 2006). / *Тед, начни сначала.*

Из-за сумбурности в общении мистер Блумсберри предпринимает коммуникативный ход с призывом начать объяснение сначала, чтобы Тед учел все их вопросы.

B: *It’s not a big deal. I’ll be there in 15 minutes* (Curious George, 2006). / *Ничего страшного. Я буду на месте через 15 минут.*

Тед уклоняется от просьбы мистера Блумсберри, но при этом успокаивает его, обещая, что скоро придет к ним и лично все объяснит. Первая реплика коммуникативного хода завершает смысловую пару «просьба-отказ», вторая – служит началом для пары «обещание-согласие».

A: *Okay fine, hurry!* (Curious George, 2006). / *Ладно, хорошо. Поспешите.*

Мистер Блумсберри соглашается с предложением Теда и завершает разговор просьбой поторопиться.

Тип двусмысленности, возникающий или имеющий потенциал в диалоге – прагматический, так как реализуется на уровне всей интеракции и зависит не только от используемых языковых средств и контекста ситуации, но и от экстралингвистических факторов: фоновых знаний участников диалога, их эмоционального состояния, взаимоотношений, коммуникативных намерений, а также условий, в которых протекает коммуникация. Применение конверсационного анализа позволяет внести целостность в анализируемый материал, наиболее полно учесть вышеупомянутые факторы и, тем самым, обнаружить двусмысленность, поскольку без этого, на более низких уровнях – лексическом, синтаксическом, семантическом, определяемых в рамках одного предложения, – лексические единицы и конструкции могут не обладать двусмысленным потенциалом (что и имеет место в рассматриваемом фрагменте), хотя, при этом, используемые коммуникантами способы координирования и интерактивного выравнивания, а также попытки привести понимание к общему знаменателю могут напрямую указывать на наличие двусмысленности – прежде всего, по различиям в процессе интерпретации. Переспросы и перефразировки, таким образом – основное проявление прайминга в диалогическом общении и одно из продуктивных средств, используемых не только для разрешения двусмысленности – в таком случае недопонимание уже произошло, – но и для ее предвосхищения, когда на основании имеющегося коммуникативного опыта участники общения прогнозируют наиболее уязвимые формулировки,

аспекты понимания и реакции, изменяя свое речевое поведение. При этом успешными в случае разрешения двусмысленности можно считать и ситуации, когда хотя бы один из коммуникантов идентифицировал ее и предпринял попытки коррекции.

Целевой или же ключевой стимул для всего коммуникативного фрагмента – это фраза “The exhibit can be opened as planned”, праймируемая фразами “I have the solution” и “The eagle has landed”, поскольку именно для этого – дать знать, что решение проблемы найдено, – звонит Тед. Изначально подчиненная стремлению кратко и емко передать информацию в условиях ограниченного времени, фраза “I have the solution” приобрела прагматическую двусмысленность, возникшую в результате сложной пресуппозиции – наличия в опыте коммуникантов нескольких событий, в перспективе требующих решения. Лексическое праймирование данной фразы путем последовательных переспросов от других коммуникантов, с включением в череды целевых стимулов, привело к разрешению двусмысленности ее «автором» в результате уже семантического праймирования – перефразировки с ассоциативным соотнесением «решение-выставка» (“The exhibit can open as planned”). Последовавшее далее в диалоге употребление идиомы “the eagle has landed”, изначально имевшее целью мелиорацию и закрепление переданной ключевой информации, в результате нестабильного эмоционального фона одного из участников общения стало прагматически двусмысленным – по характеру переспросов ясно, что происходит недопонимание переносного значения идиомы и подмена его на прямое. Однако и здесь праймирование, сначала синтаксическое – через рециркуляцию, затем семантическое – через выстраивание ассоциативных связей, позволяет одному из коммуникантов максимально возможным образом скорректировать свою мысль и нейтрализовать ее, как минимум, в одностороннем порядке. Помимо глобального праймирования было идентифицировано локальное, реализуемое в масштабе смежных пар: фонологическое “eagle-beagle”, лексическое “solution”, синтаксическое “the what”, семантическое “idol-eagle”, а также автопраймирование. Данные случаи не менее важны для регуляции диалога и корректировки. Подводя итог: с незначительными локальными неудачами, но при успешном праймировании двусмысленного целевого стимула коммуникативная интенция инициатора разговора была удовлетворена – его собеседники узнали, что решение основной проблемы найдено и больше беспокоиться не нужно.

Заключение

Таким образом, мы приходим к следующим выводам.

Понимание принципов работы прайминга как механизма имплицитной памяти человека может быть успешно применено при стремлении достичь конструктивного диалога в случае, когда двусмысленность разноразличных языковых единиц нежелательна и губительна для выполнения коммуникативной цели. В соответствии с теорией интерактивного выравнивания праймирование, выраженное в коммуникации перефразировкой или переспросом, включающими, в том числе, обладающие двусмысленным потенциалом языковые единицы, способно эффективно нейтрализовать или избежать ее. Тогда в рамках диалогического общения двусмысленная единица при первичном предъявлении, таким образом, выступает праймом, который, появляясь вторично уже в качестве целевого стимула с репрезентацией лексического, синтаксического или семантического типов, позволяет уточнить или прояснить импликацию собственную – и тогда речь идет об автопрайминге, или партнера. При этом прайминг эффективен в случае не только локальной двусмысленности – лексической, синтаксической и семантической, разрешаемой, чаще всего, в рамках одной коммуникативной пары ходов, – но и глобальной – прагматической двусмысленности, реализуемой на протяжении целостного речевого акта, коим является весь диалог в целом, и тогда прайм и целевой стимул могут быть разнесены достаточно далеко друг от друга.

Перспективой дальнейшего исследования является изучение прайминга в контексте конструкций с ранним-поздним закрытием – потенциально двусмысленных сложноподчиненных предложений с относительными придаточными частями. Такие конструкции представляют собой один из наиболее распространенных примеров синтаксической двусмысленности. Исследование их праймирования позволит установить, какие процессы влияют на их понимание и порождение, а, следовательно, каким образом возможно их разрешение.

Источники | References

1. Бармин А. В. Структура и динамика семантической памяти у изучающих иностранный язык // Вестник Московского государственного лингвистического университета. Образование и педагогические науки. 2022. Вып. 3 (844).
2. Власов М. С., Торопчина О. В. Синтаксическая неоднозначность и роль пунктуации в ее разрешении: выбор раннего или позднего закрытия // Филология и человек. 2015. № 4.
3. Кожара О. В. Репрезентация многозначного слова в моделях ментального лексикона // Вестник Томского государственного университета. 2019. № 447.
4. Медведева А. Н. Двусмысленность как логическая ошибка: проекция топов рассуждения Аристотеля на современный медиадискурс // Преподаватель XXI век. 2024. № 2-2.
5. Сергеева Ю. М. Неоднозначность языкового выражения: коммуникативно-прагматический аспект // Сборник материалов научной сессии по итогам выполнения научно-исследовательской работы в Институте иностранных языков Московского педагогического государственного университета за 2017-2018 год / под ред. М. Я. Блоха. М.: Московский педагогический государственный университет, 2018.

6. Тищенко С. В. Прайминг в современных лингвистических исследованиях // Университетские чтения – 2012: материалы научно-методических чтений ПГЛУ. Пятигорск, 2012.
7. Фаликман М. В., Койфман А. Я. Виды прайминга в исследованиях восприятия и перцептивного внимания. Часть I // Вестник Московского университета. Серия 14. Психология. 2005а. № 3.
8. Фаликман М. В., Койфман А. Я. Виды прайминга в исследованиях восприятия и перцептивного внимания. Часть II // Вестник Московского университета. Серия 14. Психология. 2005б. № 4.
9. Федорова О. В. Метод синтаксического прайминга в экспериментальной лингвистике // Рема. Rhema. 2020. № 2.
10. Шербакова М. В. Значение прайминга в современной психолингвистике // Балтийский гуманитарный журнал. 2020. № 2 (31).
11. Юдина М. В. Разрешение синтаксической неоднозначности: возможна ли преднастройка? // Диалог: сборник трудов конференции. М., 2007.
12. Bever T. G. The cognitive basis for linguistic structures // Cognition and development of language / ed. by J. R. Hayes. N. Y.: Willey, 1970.
13. Branigan H. P., Pickering M. J. Syntactic coordination in dialogue // Cognition. 2000. Vol. 75.
14. Meyer D. E., Schvaneveldt R. W. Facilitation in recognizing pairs of words: Evidence of a dependence between retrieval operations // Journal of Experimental Psychology. 1971. Vol. 90 (2).
15. Pickering M. J., Garrod S. Understanding Dialogue. Language Use and Social Interaction. Cambridge: Cambridge University Press, 2021.

Информация об авторах | Author information



Медведева Анна Николаевна¹

¹ Московский педагогический государственный университет



Anna Nikolaevna Medvedeva¹

¹ Moscow Pedagogical State University

¹ anluka016@gmail.com

Информация о статье | About this article

Дата поступления рукописи (received): 13.12.2024; опубликовано online (published online): 27.01.2025.

Ключевые слова (keywords): способы избегания языковой двусмысленности; эффект прайминга; англоязычный кинодискурс; диалогическая коммуникация; теория коммуникации; ways to avoid linguistic ambiguity; priming effect; English-language film discourse; dialogic communication; communication theory.