

Littera et Lingua Dissertationes 7, 2014

Алиса Трендафилова

НАГЛАСИ КЪМ
ПАРАЛИНГВИСТИЧНИ
СРЕДСТВА



(ЖЕСТОВЕ, МИМИКИ, ПОЗИ)

София

2014

Алиса Трендафилова

Заглавие: Нагласи към паралингвистични средства (жестове, мимики, пози) (Littera et Lingua Series Dissertationes 7)

Автор: © 2014, Алиса Трендафилова

Снимка на корицата: © 2014, Георги Великов „Дионея“. (Група 9: <https://www.facebook.com/pages/%D0%93%D1%80%D1%83%D0%BF%D0%B0-9/370337846356457>); „Дионея“: <https://www.facebook.com/370337846356457/photos/a.372145606175681.86540.370337846356457/808401109216793/>

Офирмление на корицата: Момчил Бояджиев

ISSN: 1314-3352

Издавател: © 2014, Факултет по славянски филологии, Софийски университет „Св. Климент Охридски“. Изданието е по проект 152 / 8.05.2014 г. към ФНИ на Софийския университет „Св. Климент Охридски“ Електронна среда за единна научна информация на Факултета по славянски филологии на Софийския университет (ЕСЕНИ).

Страница: <http://slav.uni-sofia.bg/naum/liliseriess/diss/2014/7>

Електронен адрес: [editorsLL\[at\]slav\[dot\]uni-sofia\[dot\]bg](mailto:editorsLL[at]slav[dot]uni-sofia[dot]bg)

Редактори: Радостина Велева, Андрей Бояджиев

Creative Commons License: Можете свободно да споделяте – копирате, разпространявате и излъчвате произведението, при следните условия: Признание — Трябва да посочите авторството на творбата по начина, определен от самия автор или носителя на правата върху произведението (но не и по начин, оставящ впечатлението, че същият/същите подкрепят вас или използването по някакъв начин на творбата от вас). Некомерсиално – произведението не може да бъде използвано за комерсиални цели; Без производни произведения – произведението не може да бъде променяно, преработвано или надградено. You are free to Share — to copy, distribute and transmit the work; Under the following conditions: Attribution — You must attribute the work in the manner specified by the author or licensor (but not in any way that suggests that they endorse you or your use of the work). Noncommercial — You may not use this work for commercial purposes; No Derivative Works — You may not alter, transform, or build upon this work.

Съдържание

Въведение.....	4
I. Паралингвистика и паралингвистични средства.....	5
1.1. Дефиниции на паралингвистиката в различни изследвания.....	5
1.2. Класификации на паралингвистичните средства: Ф. Поятос и Гр. Крейдлин.....	9
1.3. Речникови дефиниции.....	12
1.4. Обем на понятието паралингвистика в настоящото изследване.....	15
II. Насоки на емпиричното изследване.....	16
2.1. Теория за комуникативната акомодация.....	16
2.2. Социални нагласи.....	18
2.3. Социални нагласи, езикови нагласи и акомодация.....	21
2.4. Невербална комуникация и акомодация.....	24
2.5. Изследвания в България.....	27
III. Емпирично изследване.....	29
3.1. Особенности на емпиричното изследване.....	29
3.2. Нагласи към конвергенция чрез жестове, мимики и пози.....	30
Жестове, мимики и пози при общуване със състуденти.....	31
Жестове, мимики и пози при общуване с преподаватели.....	31
Жестове, мимики и пози при общуване с колегите на работното място.....	32
Жестове, мимики и пози при общуване с преките ръководители.....	33
3.3. Йерархия на нагласите към конвергенция чрез паралингвистични средства... ..	35
3.4. Изводи.....	38
Обобщение.....	41
Цитирана литература.....	42

Въведение

В това проучване¹ се представят част от резултатите от емпиричното изследване, проведено през 2010 г. в Икономическия университет във Варна, Пловдивския университет „Пайсий Хилендарски“ и Югозападния университет „Неофит Рилски“ в Благоевград с общо 120 студенти в различни специалности. С оглед на акцента, поставен тук върху нагласите към жестовите, мимиките и позите като средства за реализиране на стратегията за конвергенция, масивът от данни за връзките между социално-демографските фактори на анкетиранията лица и посочените от тях отговори в емпиричното изследване е редуциран до някои общи техни особености. Тъй като жестовите, мимиките и позите, с оглед на нагласите към тяхното прилагане като конвергентни акомодационни средства, са изследвани посредством множество субскали, тук се представят обобщените данни за средните стойности на всяка от тях и се коментира мястото на всеки от посочените резултати в общата йерархия на променливите, застъпени в изследването, които засягат стратегията за конвергенция на паралингвистично равнище. По такъв начин данните за нагласите към жестовите, мимиките и позите се съпоставят с тези за нагласите към произносителния стил, силата на гласа, темпото на речта, дължината на изреченията и дължина на паузите в речевия поток, изследвани с оглед на стратегията за конвергенция. Въз основа на това целите на настоящия текст са две: представяне на нагласите към жестовите, мимиките и позите чрез обобщаване на резултатите от проведено емпирично изследване, и съпоставянето им с данните за нагласите към произносителния стил, силата на гласа, темпото на речта, дължината на изреченията и дължината на паузите в речевия поток, изследвани при едни и същи анкетирани лица при проучване с помощта на общ въпросник.

Тъй като настоящият текст е свързан с контекста на социалната психология на езика и невербалното поведение въз основа на теоретичния модел на акомодационната теория, постигането на така дефиницираните цели предполага формулирането на задачи, свързани с представянето на някои от особеностите на социалните нагласи, езиковите нагласи и невербалната комуникация в контекста на акомодационната теория, а приемането на осемте променливи като паралингвистични средства, макар и условно, детерминира отделянето на внимание върху някои дефиниции на паралингвистичните средства в лингвистиката, психологията и приложните изследвания в областта на комуникацията в контекста на други научни трудове в областта на невербалната комуникация (вж. [Трендафилова 2013в](#)).

В хода на изложението приемаме синонимната употреба на *нагласа* и *атитюд* и означаването на посочените по-горе променливи като паралингвистични като условно с оглед на изследването на особеностите на речевото и неречевото поведение в рамките на зададената на респондентите хипотетична ситуация на разговор.

1 В настоящия текст се представят материали, свързани с дейностите по проекта „Изследване на модели и средства в различни речеви ситуации и сфери на общуването в съвременния български език“, финансиран от Фонд „Научни изследвания“, дог. № ДТК 02/ 11 от 16.12.2009 г. Изказвам благодарност на Фонд „Научни изследвания“ за подкрепата в изучаването на съвременната българска устна реч.

I. Паралингвистика и паралингвистични средства

1.1. Дефиниции на паралингвистиката в различни изследвания

В основополагащото за българската социалингвистика изследване върху паралингвистичната проблематика М. Виденов разграничава паралингвистичните средства на два типа: „Параезикът се осъществява с различни средства, които за удобство можем да групираме не от функционално, а от биологично гледище. Единият кръг средства са *фонационни* (лат. *fonatio*), а вторият – *кинесически*“ (Виденов 1982: 20). Тъй като фонационните и кинетичните комуникативни средства са поле на множество изследвания в различни области на научното познание, важно е да се отбележи как те са дефинирани с оглед на емпиричното изследване върху българската паралингвистика: „Към паралингвистиката следва да отнесем с а м о тези прояви, които имат чисто лингвистически характер като невербален сегмент на вербалния израз. Всички останали видове интонационни прояви, характерни за прозодията, трябва да се отнесат към неезиковата формация“ (Виденов 1982: 20 – 21). „И така паралингвистиката включва в своя обект такива фонационни прояви, които се явяват невербална подсистема, участваща в структурата на езиковия израз. В зависимост от своята функционалност определени фонационни явления могат да бъдат паралингвистически способ и по този начин да бъдат обект на паралингвистиката“ (Виденов 1982: 21). Обемът на понятието *паралингвистична кинесика* в „Към българската паралингвистика“ е дефиниран така: „Само определени човешки движения, които имат функционално предназначение, могат да бъдат подсистема при езиковата комуникация, т.е. да изпълняват невербална функция за допълнение на вербалния акт, само тях можем да разглеждаме под понятието 'паралингвистическа кинесика'“ (Виденов 1982: 22). С оглед на изследвания върху кинетичните комуникативни средства при проучване особеностите на устната комуникация следва да се подчертае направеното от М. Виденов уточнение: „В устната комуникация най-важна роля от средствата на паралингвистическата кинесика играят жестовете и мимиката. С понятието 'жест' в тази работа означаваме всички телодвижения (на главата, трупа и крайниците на човека), а с понятието 'мимика' – движението на лицевите мускули на комуниканта“ (Виденов 1982: 22). Избраният подход се основава на дефиниция на паралингвистичните средства, според която: „Паралингвистическите средства са *второстепенни* фактори на конкретния комуникативен акт. Те имат *факултативна* употреба – комуникативният акт може да се осъществи и при пълното отсъствие на паралингвистическите средства. Обратното не винаги е възможно: пълното отсъствие на минал или актуален вербален контекст превръща паралингвистическите средства в твърде общи семиотически знаци, които неминуемо се нуждаят от вербални конвенции“ (Виденов 1982: 28).

Посочената диференциация на паралингвистичните средства на фонационни и кинетични е в съгласие с тезата на Г. Колшански, според когото към фонационните се включват силата на гласа, обертоновете, тембъра на гласа, дикцията и др. (Колшански 1974: 33 – 34), а към кинесиката – само определени движения на ръцете (вж. Колшански 1974: 44 – 45), както и типизирани физически проявления на говорещия субект, насочени към подпомагане на слушащия за еднозначно възприемане на изказването – тук се включват основно жестове и мимики (вж. Колшански 1974: 48). Колшански се придържа към становището, че „за езикознанието паралингвистичният аспект на несловесната комуникация представлява интерес само в съчетание с изучаването на вербалното съобщение“ (Колшански 1974: 6), а паралингвистиката следва да се приема като помощна по отношение на лингвистиката, тъй като изучава функционалната употреба на неезиковите средства при формиране на конкретното речево изказване (вж. Колшански 1974: 69). Два вида фактори влияят върху комуникативното поведение на човека: паралингвистичен фактор, който определя езиковото общуване всеки път в конкретния момент на акта на комуникация, и екстралингвистичен, който е свързан повече с процеси в развитието на езика в едни или други социални условия (вж. Колшански 1974: 18). Както пише авторът, „най-общото паралингвистично средство на устното общуване е ситуацията като съвкупност от реални времеви, пространствени и предметни условия, която служи като своеобразен тематичен индекс на цялата комуникация“ (Колшански 1974: 59). Може да се обобщи, че Г. Колшански се придържа към функционалното разбиране за паралингвистичните средства, при което те не се разглеждат в качеството им на самостоятелни семиотични единици, а като средства, които съпровождат вербалното предаване на информация (вж. Колшански 1974: 13).

В. Райнов приема, че паралингвистичните средства за комуникация съпътстват езиковия израз и допълват и детайлизират отделните ситуации (вж. Райнов 1987: 16), но се разграничава от тезата на Колшански, включвайки паралингвистичните феномени в общия езиков контекст наред с другите семиотични феномени и движения от невербалната комуникация (вж. Райнов 1987: 17). Въз основа на това той определя като паралингвистични средства „паузи, въздъхвания, емфаза на гласни и съгласни, назализации, прекъсвания на речта под влияние на емоционален срив, отслабване на фонацията, скандирана реч, шепот и др.“ (Райнов 1987: 18). Авторът изказва следната теза:

„Ролята на паузите, въздъхванията, заглъхванията на гласа, забавянето на речевия темп може да бъде разбрана само на основата на общото вербално поведение, опирайки се на същественото от водещата езикова комуникация. Всички тези явления могат да бъдат регистрирани експериментално-психологически, акустико-фонетично или психофизиологично, но по своята същност те се свързват с емоционално-физиологичната природа на човешката комуникация. Затова ние виждаме тяхното място в границите на теорията на речевата дейност, докато други автори ги отделят като самостоятелна наука, наречена паралингвистика“ (Райнов 1987: 19).

Обемът на понятието *паралингвистични средства* е дефинирано от В. Райнов по следния начин:

„Така в съгласие с Колшанский към паралингвистичните отнасяме тези функционално оправдани прояви на психофизиологичното състояние на говорещия, които реагират на промените във вербалното поведение. Ето защо паралингвистичните елементи не могат да се разглеждат извън езика и вербалното поведение. Те не са остатък от вербалната продукция, а са функционален компонент, значим за всяка конкретна комуникативна ситуация“ (Райнов 1987: 21).

В съответствие с това схващане авторът отнася към по-значимите параезикови (нежестови) средства, които изпълняват съществена роля в комуникативния процес, биофонетичните явления, интонацията, параезиковия пълнеж във вокализма, допълнителните описания в драматургичните текстове и в поезията (Райнов 1987: 21 – 22).

А. Ефтимова прилага психолингвистичния подход към речевото съобщение, според който вербалните и невербалните компоненти на съобщението се разглеждат като съвкупност, в която невербалните средства не са отделна семиотична система, а функционална част, подчинена на вербалния акт (Ефтимова 2002: 7). Тя изследва невербалните паралингвистични средства, които компенсират или синхронизират вербалното изказване и задължително са включени в израза – това са жестовете, мимиките и телодвиженията, които са част от вербалното съобщение и са пряко свързани с речевото взаимодействие, функционирайки като част от вербалното съобщение (Ефтимова 2002: 7). Функционирането на паралингвистичните знакове е проучено в три аспекта: синтактичен, семантичен и прагматичен, като са разгледани две групи паралингвистични средства: такива, които се употребяват със „служебни функции“ (за реализация на речевия етикет, за поддържане и прекъсване на контакта, за привличане на вниманието, за смяна и потвърждаване на комуникативните роли, за проверка на канала и кода и за структурно оформяне на изказването), и такива, които участват в изграждането и развитието на „същински изказвания“ с компенсираща и синхронизираща функция. Използваният за първи път у нас психолингвистичен алгоритъм за описание на паралингвистиката при анализ на пернишката градска говорна ситуация (вж. Виденов 1982: 30 – 33) е приложен от Ефтимова при описание на устните речеви изяви като комплекс от вербални и невербални средства в публицистични телевизионни предавания (за описанието на приложения алгоритъм вж. Ефтимова 2002: 42 – 43).

Една от ключовите дефиниции в историята на изследванията върху паралингвистиката остава тази на Г. Трейджър, който разглежда паралингвистичните средства в две групи – качества на гласа и вокализации, като вокализациите биват три вида: вокални характеристики (смях, стенания, плач, прозяване), вокални определители (тук се отнасят характеристиките на звука – интензитет, височина, дължина) и вокални сегрегати, свързани с вербалното съобщение и с цялостния контекст на взаимодействието, напр. възклицания със значение, което се определя от контекста (Trager 1958: 5).

В областта на социалната психология у нас Т. Стоицова разглежда както паралингвистичните средства по Дж. Трейджър, така и шестте модалности на невербалното поведение, разграничени от А. Шефлън и Ст. Дънкан: пространствена, двигателна, параезикова, тактилна, обонятелна и цивилизационна (изкуствена), които са изключително популярни при изследване на невербалната комуникация. Техните особености са, както следва (цит. по Стоицова 1992: 20): кинестетична модалност (кинесика) – комуникация чрез движенията на тялото, които включват изразите на лицето, позата и положението на тялото, движенията на ръцете и краката; пространствено-териториална модалност (проксемика) – комуникация чрез пространство, територия и дистанция; параезикова модалност (параезик) – тук се включва интонацията на гласа, звуците, които нямат собствен смисъл извън контекста на ситуацията като *хм*, *м-хм*, плач, смях и други, паузите в речта; тактилна модалност – комуникация чрез допир; обонятелната модалност – комуникация чрез мирис; цивилизационната модалност – комуникация чрез дрехи, накити и козметични средства.

За Т. Стоицова „параезиковата модалност на невербалното поведение включва в себе си звуци, които не притежават структурата на езиковите форми: плача, смеха; качества на гласа; темпа на говорене, интонацията на речта и други подобни вокализации“ (Стоицова 1992: 92). Параезиковата модалност се разглежда като неотделима от речта, гранична област,

свързваща езика на тялото с естествения човешки език. Тя обхваща още „комуникацията чрез различните интонационни модели, паузите в речта, звукосъчетанията без собствен смисъл, извън този на социалния контекст като „хм“, „м-хм“, „ох“, „ах“, плач, смях, въздишки и др. Голяма част от елементите на тази модалност са предмет на изучаване в рамките на естествения човешки език или речта, което още веднъж показва граничността на тази комуникационна форма“ (Стоицова 1998: 191). Към параезиковата модалност се отнасят още т. нар. *феномени на колебанието* или колебанията в речта – паузите, които могат да бъдат различни по продължителност, вид и локализация (вж. Стоицова 1992: 95–96; 1998: 191). От психологическа гледна точка най-силен интерес като медиатор на социално влияние предизвиква интонацията, от моделите на която три интонационни стила – неутрален, дружелюбен и враждебен, се разглеждат най-вече като основа за възможно влияние на междуличностно равнище (вж. Стоицова 1992: 96 – 98; 1998: 191 – 192).

Т. Стоицова акцентира върху това, че параезикът е „много силно обвързан с вербалната реч или естествения език, с който си служим“, издига важната теза за възможна близост в параезиковите модалности при близкородствени езици (вж. Стоицова 1992: 98) и подчертава тясната обвързаност на параезика с реалната комуникативна ситуация: „параезиковите форми представляват съпътстващи речта елементи, които се дешифрират само в контекста на реалните взаимодействия. Те са толкова силно обвързани с естествения език, че не могат да бъдат отделени от него. Заедно с невербалните елементи, идващи от други модалности на двигателната активност на човека, те допринасят изключително много за цялостното развитие на комуникативните процеси“ (вж. Стоицова 1992: 99).

В областта на социалното познание Л. Андреева дефинира паралингвистичните знаци по начин, близък до тази на Ф. Поятос (вж. Royatos 1983; вж. 1.2.): „Ако езикът е това, което се казва, то параезикът е как то се казва, макар че понякога точното значение на изреченото не може да се определи, без да се вземе предвид интонацията, ударението и т.н.“ (Андреева 2007: 206). Според Андреева, освен ударението и интонацията, към паралингвистичните знаци се отнасят: ритъмът, височината, силата, темпото, акцентът, качеството на гласа, тонът, като съществуват и други вокализации, които също могат да предават съобщения сами по себе си – такива са плачът, прозяването, смехът, подсвирването, дълбокото вдишване или издишване (вж. Андреева 2007: 206). С оглед на ролята на паралингвистични знаци за идентифициране на емоциите Л. Андреева посочва, че вариациите във височината и темпото са особено важни източници на информация, напр. бавното темпо и малките вариации във височината показват неприятни емоции като тъга, гняв, скука, отвращение и страх, а бързото темпо и големите вариации във височината – положителни емоции (вж. Андреева 2007: 207). Освен това гласът е много ефективно средство за изразяване на тревожност и възбуда, а вокалните знаци могат да се използват за разкриване на измама. Паралингвистичните знаци разкриват богата информация за човека, без той да го осъзнава или да го желае – такива са случаите с акцента като маркер на етнически произход, социален статус, равнище на образование в някои страни или месторождение на човека и с интонацията при представители на определени професии (вж. Андреева 2007: 207). Паралингвистичните особености на гласа са свързани и със стереотипните преценки за личността на човека, като различни акустични променливи в гласа създават различно впечатление и биват основание за извършването на субективни преценки за личността на говорещия въз основа на качествата на този глас (вж. повече в Андреева 2007: 207 – 208).

1.2. Класификации на паралингвистичните средства: Ф. Поятос и Гр. Крейдлин

Интересни и важни от гледна точка на емпиричните изследвания са и класификациите на паралингвистичните средства при Ф. Поятос и Гр. Крейдлин.

Ф. Поятос, един от видните изследователи на паралингвистиката в областта на семиотиката, антропологията и теорията на комуникацията, определя три основни области на човешката комуникация като основни: език (това, което хората казват), параезик (начинът, по който го казват) и кинетика (предаването на съзнателни или несъзнателни съобщения) (Poyatos 1983: 133). Както пише Поятос, изследователите, които традиционно биха предприели доста точен анализ на дискурса, но обикновено не отчитат невербалните му компоненти, са все по-наясно, че това, което придава на изречените думи техния общ смисъл, който във всички случаи не се съдържа само в тях, е серията от вокални и назални гласови модификации, отделни звуци и натоварени със значение мълчания, които днес се включват в обема на понятието *параезик*, а ако тези словесни изрази се възприемат визуално, те са придружени от голям брой движения на лицето, ръцете и тялото, погледи, пози, смени на позите и състояния на покой, които наричаме *кинетика* (Poyatos 1983: 129). Поятос подчертава, че реципиентът на съобщенията в процеса на интеракцията обикновено по-съзнателно от отправителя възприема формите на невербалното му поведение, тъй като част от невербалните форми на поведение като изчервяването могат да се появят несъзнателно; в допълнение на това, в процеса на декодиране на съобщенията техните невербалните компоненти играят важна роля дори тогава, когато акцентът е поставен върху съдържанието на вербалното съобщение (Poyatos 1983: 135).

По-късните изследвания на Поятос в областта на паралингвистиката са въз основа на деницифия за паралингвистични средства, според която те са онези невербални качества на гласа, гласови модификатори и независими изказвания, които се образуват или фокусират в областите, които обхващат устната и носната кухина, ларингса, белите дробове и коремната кухина с коремните мускули, както и моментните мълчания, които се използват съзнателно или несъзнателно и подкрепят или противоречат на вербалните, кинетичните, химичните, кожните и термичните или проксемичните съобщения, протичащи едновременно или редуващи се с тях в процеса на взаимодействие (Poyatos 2002: 2).

Поятос разглежда паралингвистичните средства в четири категории: характеристики на гласа, квалификатори, диференциатори и алтернаннти.

1. Характеристиките на гласа са индивидуално присъщи и биват: тембър, резонанс, интензитет, темпо, височина (определена чрез равнище, интервали и обхват), диапазон на интонацията, продължителност на сричката и ритъм (Poyatos 2002: 2 – 22).

2. Индивидуалните квалификатори се анализират от гледна точка на различни признаци: нормална или абнормна анатомична конфигурация на даден орган, мускулна физиология, фонетичен етикет, слухов етикет, вид на гласа или качеството, социален етикет, фонологична функция, ако има такава, паралингвистична функция, абнормност на проявата, градуалност или липса на такава, поява на едновременни вербални, паралингвистични и кинетични форми на поведение, и транскрипцията за запис на особеностите на гласа (Poyatos 2002: 23).

3. Диференциаторите характеризират и разграничават физиологичните реакции, психичните състояния и емоционалните реакции и биват напр.: смях, плач, възклицание, въздишане, задъхване, прозяване, покашляне, прочистване на гърлото, плюене, хълцане, кихане (Poyatos

2002: 57). Въпреки че могат да се квалифицират с думи (напр. *прозяване при говорене*), могат да се появят и самостоятелно като „квазилексикални алтернанти“ (напр. *смях*), и притежават общи характеристики. Те могат да се появят естествено, най-често неволево или преднамерено, да се появяват без съпътстващо вербално изказване (с изключение на смеха и плача – само в кратки речеве елементи), да бъдат модифицирани от някакви първични качества (напр. *пискливо прозяване*) и квалификатори (напр. *груб смях*). Всички те променят нормалното дишане и звуковете и визуалните характеристики на речевото поведение, като влияят върху кинетиката и цялата тройна структура език – параезик – кинетика (напр. *презрителен кикот*), функционирайки до голяма степен като идентификатори на личността (Poyatos 2002: 57 – 58).

4. Алтернанти – на езиково равнище могат да присъстват в някои езици (напр. в езика на бушмените), а на паралингвистично – като особени неречеве звуци, които се чуват при щракане, съскане, шумни вдишвания и издишвания, стонове, сумтене, ръмжене и др. (Poyatos 2002: 141). Според Ф. Поятос параезикът и кинетиката са компоненти на сложно организирана тройна структура, в която първична е кинетиката, а вторична (*протолингвистична* по неговата терминология) е двойната структура, съставена от жестове и звуци, запазена именно в групата на алтернантите като една от четирите групи паралингвистични средства по тази класификация.

От гледна точка на невербалната семиотика² днес паралингвистиката е наука за звуковете кодове на невербалната комуникация (Крейдлин 2002: 22), а параезикът е съставен от „допълнителни към речевите звукови кодове, които са включени в процеса на речева комуникация и могат да предават смислова информация в този процес“ (Крейдлин 2002: 22). За Крейдлин паралингвистичната система има особености, групирани в центъра и периферията на системата.

Към средствата в центъра на паралингвистичната система за Крейдлин се отнасят: 1) отделните неречеве звукове, излизаци от устната и носната кухина; 2) звуковете комплекси, които възникват и имат активно участие в различен тип физиологични реакции, като допускат конвенционална семиотизация или означаване в акта на комуникация; 3) гласът и неговите постоянни качества, гласовите особености на актуално звучащата реч и фонациите; 4) параезиковите прозодични елементи, които участват в процеса на комуникация и спомагат за организиране и предаване на смислова информация; 5) натоварените със значение мълчания и паузи (вж. Крейдлин 2002: 27 – 28).

2 Невербалната семиотика се определя от Г. Крейдлин като „наука, чийто предмет е невербалната комуникация и в по-широк смисъл невербалното поведение и взаимодействие между хората“ (Крейдлин 2002: 4). Подсистемите на невербалната семиотика за Крейдлин и средствата на невербалната семиотика, които те изучават, са следните: 1) паралингвистика (звуковете кодове на невербалната комуникация); 2) кинетика (жестовите и жестовите движения, процеси и системи); 3) окулесика (езика на очите, погледите и визуалното поведение на хората по време на общуване); 4) аускултация (слуховото възприемане на звуковете и аудиалното поведение на хората в процеса на комуникация); 5) хаптика (езика на докосванията и тактилната комуникация); 6) хастика (знаковите и комуникативните функции на храната и напитките); 7) олфакция (езика на миризмите, видовете смисъл, които се предават посредством миризми, и ролята на миризмите в комуникацията); 8) проксемика (пространството в комуникацията, неговата структура и функции); 9) хронемика (времето на комуникацията, неговите структурни, семиотични и културни функции); 10) системология (системите от обекти, с които хората изграждат своя свят, функциите и видовете смисъл, които тези обекти изразяват в процеса на комуникация). За Крейдлин това са отделни, но тясно свързани дисциплини, които предоставят свобода за изследвания с акцентирание върху една или друга дисциплина или аспект в съответствие с професионалната квалификация и принадлежността към съответна научна школа на работещите в тях (вж. Крейдлин 2002: 23). Основен акцент в невербалната семиотика е поставен върху паралингвистиката и кинетиката (вж. Крейдлин 2002: 23).

Към периферията на паралингвистичната система според Крейдлин могат да бъдат отнесени: вентрологичните звуци и техните параметри, различни звукове от природата или различни механизми и устройства, прозодиката на съответните звукови последователности, разнообразни звуци и звукови комплекси, които възникват по време на действията на човека с някакви природни обекти и артефакти, както и звуци, които възникват при контакта на човека със собственото му тяло и с други тела (Крейдлин 2002: 28).

Въз основа на типологията на паралингвистичните средства на Ф. Поятос, но с известни промени, Крейдлин се спира обстойно на четири паралингвистични категории: параметри на звука, квалификатори, различители (диференциатори) и алтернанти (Крейдлин 2002: 29), които по тази типология се поместват в центъра на паралингвистичната система.

1. Параметри на звука – неподредени в система основни съставляващи (признаци и техните комбинации) на човешката реч и нечереви звукове, които изпълняват комуникативна или емотивна функция, напр. мелодиката на интонацията, градацията на интензивността на звука, дължината на паузите и сричките, темпото, ритъмът, височината на тона и др. Обуславят се от различни причини, някои от които са биологични, психологически, физиологични, социални, национално-етнически и културни, жанрово-стилистични и прагматични (Крейдлин 2002: 29 – 33)

2. Квалификатори – разнообразни по свойствата им и често съзнателно използвани от човека звукови ефекти, своеобразни допълнителни към речта модификатори, насочени към постигане на определена комуникативна цел. Както подчертава Крейдлин, едно и също паралингвистично средство може да бъде и квалификатор, и различител (вж. следващата точка 3), тъй като паралингвистичните категории следва да се разбират като пресичащи се класове. Квалификаторите могат да се обуславят от особеностите на устройството на въздушния път и преминаващия през него въздушен поток, от анатомичния строеж на органите за производство на звука и от степените на тяхното мускулно напрежение при артикулация, напр. при шепот, рязкост на гласа, различни форми на назалност при артикулация (Крейдлин 2002: 33 – 34).

3. Различители (диференциатори) – паралингвистични конструкти с различен характер, функционално обединени в този клас, които могат да бъдат:

– звуци, които различават модели на поведение или отделни компоненти на моделите – въздишки, кашлица, плач, ридание, подсмърчане и др., като някои от звуците играят решаваща роля в междуличностните отношения при изразяване на актуалните емоционални състояния;

– патологични звукови варианти от различен тип, които не са характерни за здравите хора – напр. плач при невротика или хистеричен плач и крясъци;

– паралингвистични звуци и гласови средства, които често се свързват с измама, манипулация или езикова игра;

– звуци, които различават физиологични реакции от различни функционални типове: физически (звук на силно биещо сърце), химични (шумове, образувани в чревния тракт), дерматологични (звук от триене на кожата), термални (стонове при висока температура) и др. (Крейдлин 2002: 33 – 34).

4. Алтернанти – кинетико-гласови форми от типа на прочистване на гърлото, фарингални и ларингални ингресии и ексгресии (т.е. влизане на въздуха в белите дробове и излизането на въздуха от дробовете), звуци, с които се запълват паузите (хм, е-е), звуци, които се извличат при стиснати зъби или широко отворена уста, звуци от триене и много други. Всеки език и

всяка култура притежава огромно количество такива алтернанти, които образуват своеобразен лексикон и постоянно участват в комуникацията, подчертава Крейдлин и добавя, че повечето от алтернантите имат лексикална и системна значимост, поради което внасят определен смислов и функционален елемент при диалогичното взаимодействие (Крейдлин 2002: 35 – 36).

Към втората голяма група паралингвистични средства, обособени от Крейдлин като периферни, се отнасят адапторите – различни негърлени звуци, които могат да възникнат в хода на диалогичното взаимодействие или при изпълнение от страна на човека на някакви действия с едни или други материални обекти – човешки тела и предмети. В тази група се обособяват две подгрупи:

1. Адаптори на тялото (същински адаптори) – комплекси, които се състоят от извършени по време на комуникативния акт самостоятелни звукови движения от тялото и с тялото на човека; могат да бъдат волеви или неволеви, напр. при потупване на рамото, аплодисменти, поглаждане, удар или плесница. Важна особеност на същинските адаптори е способността им да променят смисъла на вербалното съобщение, да го квалифицират с допълнителна информация, да го уточняват или напълно да заместят вербалното изказване. Тук се отнасят и т. нар. *самоадаптори* – звуци, които човек извлича при различни действия със собственото си тяло и с обекти, които се явяват части на тялото (звучите при протягане, потупване по корема), както и различни звуци, които произтичат от действията на човека с други артефакти, напр. с дрехите му (вж. Крейдлин 2002: 36 – 40).

2. Адаптори – обекти – това са използваните в процеса на комуникация комплекси, които се състоят от предмети и звуци, възникващи по време на действието на човека с тези предмети (напр. звук от захлопване на врата, потупване на пръстите по масата и др.). Основно тук попадат комплекси, в които влизат материални предмети, участващи в комуникацията, които непосредствено са свързани с тялото на говорещия, и са предназначени за защита на тялото и за удовлетворяване на различни телесни потребности (вж. Крейдлин 2002: 40 – 41).

1.3. Речникови дефиниции

В „*Большой энциклопедический словарь. Языкознание*“ паралингвистиката се дефинира с две значения: 1. Раздел от езикознанието, който изучава невербалните (неезиковите) средства, които са включени в речевото съобщение и предават смисловата информация заедно с вербалните. 2. Съвкупност от невербални средства, участващи в речевата комуникация, които биват три вида: 1) фонационни – тембър на речта, темпо на речта, сила, тип запълващи паузи, мелодични явления, диалектни, социални и идиолектни особености на произношението на звуковете на речта; 2) кинетични – жестове, тип избрана поза, мимика; и 3) графични – типът изпълнение на буквите и пунктуационните знаци, напр. почеркът, начините за графични допълнения към буквите, техните заместители, напр. символите и т.н. (Николаева 2000: 367).

Дефиницията на паралингвистичните средства в съвременния речник по социолингвистика на РАН е сходна – под паралингвистика следва да се разбира: 1. Раздел от езикознанието, който изучава невербалните средства, които са включени в речевото съобщение и предават, наред с вербалните, смисловата информация. 2. Съвкупност от неречеви (невербални) средства, участващи в речевата комуникация. (Михальченко 2006: 162). Паралингвистичните средства за общуване биват три вида: 1) фонационни (тембърът на речта, темпото на речта, силата, както и особеностите, които са свързани с произнасянето на звуковете на речта –

диалектни, социални и идиолектни; 2) кинетични (жестовете, типът избрана поза, мимиката) и 3) графични (типът изписване на буквите – почеркът, начините за графично допълване на буквите и техните заместители – символите (Михальченко 2006: 162).

В един от последните руски речници в областта на лингвистиката Т. Матвеева дефинира паралингвистиката като раздел от езикознанието, който изучава невербалните (несловесните) средства, които се използват за предаване на информация вместо вербалните или заедно с тях, както и самите средства. Матвеева посочва, че паралингвистичните средства са нееднородни, и ги определя в три насоки: 1) фонационни – свързани с оформяне на устното изказване, напр. силата и тембърът на гласа, темпото и ритъмът на речта, интонацията и произносителният стил; 2) кинетични – също са свързани с устната реч: мимиката, позата, жестовете, движението; 3) графични – допълнителни начини за предаване на информацията в писмената реч, пробели (интервалите между буквите в рамките на думата), специални небуквени знаци, таблици, схеми, рисунки, подчертавания в писмения текст и шрифтови отделяния в напечатания. Матвеева посочва, че паралингвистичните средства са представени във всеки текст и предават много информация на адресата на речевото съобщение. Обикновено допълват (чрез рисунка или съпровождащ текст) или заместват същинското вербално изразяване на смисъла (напр. при махане с ръка за поздрав вместо *здравей*), повтарят неговия смисъл или го усилват (напр. при поздрав едновременно с думи и махане с ръка). В същото време те, особено фонационните и кинетичните, дават информация за говорещия, за неговия темперамент и възпитание, за отношението му към събеседника и към конкретната ситуация на общуване. Матвеева подчертава, че паралингвистиката на устната реч до голяма степен е национално обусловена, а разминаването между вербалната и паралингвистичната информация в речта на говорещия често поставя адресата в затруднено положение (вж. Матвеева 2010: 293 – 294).

Д. Кристъл, един от наложилите паралингвистиката като плодотворно поле за изследване (вж. напр. Crystal 1975), днес се придържа към следната дефиниция: параезикът е термин, който се използва в суперсегментната фонология за означаване на вариантите в тона на гласа, които се разглеждат като систематични в по-малка степен в сравнение с прозодичните средства, най-вече интонацията и ударението (Crystal 2008: 349). Примерите за паралингвистични средства по Кристъл включват: контролираната употреба на задъхан или дрезгав глас, спастични особености (напр. кикотене по време на говорене), и употребата на вторична артикулация (напр. закръгляне на устните или назализация) за получаване на тон на звука, който носи информация за нагласите, социалната роля и някакво друго специфично значение, свързано с езика. Кристъл уточнява, че някои анализатори включват в дефиницията на параезика кинетичните функции, а други изключват паралингвистичните средства от лингвистичния анализ.

В контекста на съдържанието на понятието *комуникация* в социалнопсихологически смисъл като „обмен на информация, взаимодействие и социална перцепция“ (Десев 2008: 209), съответно като понятие, в което се съвместяват комуникативен, интерактивен и перцептивен аспект³, паралингвистичната система на информация (на комуникация) се определя като

3 В този смисъл комуникативният аспект на общуването е свързан с предаването на информация, интерактивният – с взаимодействието, а перцептивният – с взаимното възприемане на хората в процеса на общуване (Десев 2008: 208 – 209). В социалната психология общуването се разглежда като единство на три едновременно протичащи процеса, всеки от които се схваща като аспект на общуването: комуникативният аспект на общуването е процес на обмяна на информация между общуващите страни, интерактивният – процес на обмяна на въздействието между общуващите, а перцептивният – процес на взаимно възприемане на участниците в общуването и установяване на взаимно разбиране (вж. Джонев 1996: 11). С оглед на системата на социалната комуникация (вж. напр. Конечкая 1997) Л. Десев подчертава: „Системата на социалната

съвкупност от средства за общуване, които са органически свързани с речта, без сами да са лингвистични средства (Десев 2008: 317). За Десев специфично и най-често използвано паралингвистично средство за предаване на информация в рамките на тази модалност на комуникация, наричана „параезик“, е интонацията на гласа, като в редица случаи на общуване между хората интонацията изразява психическото отношение на комуникатора към реципиента (към друг предмет или явление от действителността) по-точно, отколкото непосредственото речниково значение на употребената дума или фраза (вж. Десев 2008: 317). Разликите между психологическия и лингвистичния подход към паралингвистичните средства тук е видим напр. по отношение на интонацията, за която М. Виденов подчертава: „Към паралингвистиката следва да отнесем с а м о тези прояви, които имат чисто лингвистически характер като невербален елемент на вербалния израз. Всички останали видове интонационни прояви, характерни за прозодията, трябва да се отнасят към неезиковата формация“ (Виденов 1982: 21).

В някои речници по психология под „параезик“ се разбират невербалните аспекти на устната комуникация, които включват тона, качествата на гласа, продължителността, силата на звука, промяната във височината или тона на гласа и редица несловесни звуци като съскане, въздишане, подсвирване, стенание, както и изучаването на тези аспекти (вж. напр. [Matsumoto 2009](#): 360), като се посочва, че параезикът оказва голямо влияние върху значението на вербалните аспекти на езика и може да преобърне значението на думите в случаи на сарказъм, както и да съдържа по-голямата част от значението или цялото значение на изказването.

В контекста на справочните научни ресурси в областта на психологическото познание (вж. [LaFrance 2000](#): 463) невербалната комуникация обхваща различни категории на човешката експресивност като лицевата експресия, където се включват зрителният контакт и погледите, жестовете и движенията на тялото, позата и ориентацията на тялото, докосването, пространствено и териториално ориентираното поведение на човека, вокалното и паралингвистичното поведение. С други думи, редица от аспектите на невербалната комуникация, които другаде се отнасят към параезика, тук се разглеждат отделно от него. С оглед на приложни изследвания върху невербалното поведение интерес представлява написаното от Лафранс, според която невербалната експресия на хората е по-силна, когато те са в присъствието на други хора, особено когато искат да повлияят върху тях в някакъв аспект (вж. [LaFrance 2000](#): 464).

В областта на приложната психология към паралингвистичното поведение се отнасят вокалните и невокалните явления, които са свързани или се асоциират с речеви изказвания, но нямат пряка функция според езиковите правила, напр. тонът на гласа, речевият стил и стилът на водене на разговор, лицевите изражения, жестовете, движения на главата и тялото и разстоянието между телата (вж. [Helfrich 2004](#): 797) Както може да се забележи, и по тази дефиниция към паралингвистичните средства би следвало да се отнасят и редица аспекти на невербалната комуникация, които традиционно се изследват в рамките на други невербални модалности, като тук интерес представляват напр. проксемичните невербални комуникативни аспекти.

В областта на приложните изследвания в комуникацията (вж. [Meservy, Burgoon 2008](#)) под *параезик* се разбира невербалните елементи на речта като височината на звука, интонацията и

комуникация включва участници в комуникационния процес - комуникатор и реципиент; канали и средства за установяване и поддържане на контакти между тях; сигнали, съобщения, информация, съдържаща мисли, чувства, желаниа, които се предават чрез символи (език за кодиране) и се приемат (декодират) по съответен начин; обратна връзка за ефекта от функционирането на системата“ (Десев 2008: 209).

темпо на говорене, които могат да се използват за споделяне на нагласи, за изразяване на емоции или за модифициране на значението. С други думи, параезикът може да се разглежда повече като „начинът, по който нещо е казано, отколкото като съдържанието на казаното“ в комуникацията (Meservy, Burgoon 2008: 3496). Паралингвистичните средства се определят в пет категории въз основа на честотата, интензитета, гладкостта, качеството на гласа и протичането, като факторите, които обуславят употребата им, могат да бъдат напр. биологични, физиологични, социалноикономически, културни и др.

1.4. Обем на понятието паралингвистика в настоящото изследване

Приведените примери за дефиниции на паралингвистиката и паралингвистичните средства показват една малка част от преплитането на различни критерии за същността на невербалната комуникация и нейните модалности и отражението на този процес върху разбиранията за същността на паралингвистичното.

Няколко променливи се представят в настоящия текст с оглед на нагласите към тяхната употреба като средства за комуникативна конвергенция: жестове, мимики и пози на тялото, като данните за обобщените резултати се съпоставят с такива за други пет променливи, застъпени в емпиричното изследване при проучване на нагласите към същата акомодационна стратегия за конвергенция: произносителен стил, темпо на речта, сила на гласа, дължина на изреченията и дължина на паузите. Въз основа на направения преглед на схващанията за същността и особеностите на паралингвистичните средства, за целите на представянето на получените резултати приемаме разглеждането на осемте променливи като паралингвистични, но това обединяване има работен и условен характер. Осемте променливи според невербалната семиотика обхващат паралингвистиката и кинетиката, в рамките на някои от социалингвистичните дефиниции за паралингвистика изцяло попадат в нейното поле, а според трети се разпределят в няколко модалности. Ако приемем, че в извършеното проучване на нагласите посочените осем променливи не могат да се възприемат като невербален елемент на вербалния израз, то те не биха могли да се разглеждат като паралингвистични променливи по дефиницията на М. Виденов (Виденов 1982: 21) и би следвало да се обобщят просто като невербални. Тъй като проучването на нагласите е извършено с оглед на комуникативното поведение на анкетираните лица в разговор със различни съкомуниканти (вж. 3.1.), възможността за съпоставянето на данните за посочените променливи детерминира условното им приемане като паралингвистични средства.

II. Насоки на емпиричното изследване

2.1. Теория за комуникативната акомодация

Съвременната теория за акомодацията, която първоначално е модел за обяснение на езиковите атитюди и „мобилността на акцента“ (вж. Giles 1973), по-късно – за речевата (вж. Thakerar et al. 1982) и комуникативната акомодация (вж. Giles et al. 1987), а днес обхваща междуличностната и междугруповата комуникация (вж. Gallois et al. 2005), представлява изследователска рамка, посредством която се обясняват и предсказват мотивите и последствията от приспособяването в процеса на общуване. Тъй като акцентът в нея е поставен върху социалното познание и водещата роля на индивидуалната мотивация при избора на конкретно речево поведение, тя има множество аспекти на приложение в различни области на изследване, някои от които са с психологическа и лингвистична насоченост, а част от тях, от своя страна, засягат социолингвистичните аспекти на комуникацията (вж. Giles et al. 1991).

Според тази теория комуникацията е не само процес на обмен на референциална информация, но и управление на междуличностните и междугруповите взаимоотношения. С оглед на това се приема, че участниците във всеки комуникативен акт регулират социалната дистанция чрез различни променливи в своето поведение, които функционират като маркери за индивидуална и групова идентичност. Връзките между идентичността и социалните групи са значими още преди фазата на непосредственото комуникативно взаимодействие в конкретен акт на общуване, тъй като се приема, че всеки такъв акт е своеобразна форма на контакт между представители на различни социални групи, който се осъществява в контекст, детерминиран от историята на междуличностните и междугруповите отношения, както и от културните и индивидуалните ценности на съкомуникантите.

Ключова роля в комуникативното взаимодействие според тази теория има т. нар. *първоначална акомодационна ориентация* на всеки комуникант, която означава степента, в която говорещият А е предразположен да има междуличностна или междугрупова ориентация към говорещия Б, както и мотивацията на А за приспособяване или за неприспособяване към характеристиките на Б, които възприема като индивидуални или като групово присъщи на всички членове на дадена група, с която А идентифицира Б. Акомодационната ориентация определя комуникативната ситуация и прилагането на стратегиите за акомодация, които могат да бъдат различни, напр. за конвергенция, дивергенция, поддържане, допълване, улесняване на разбирането, управление на дискурса, междуличностен контрол и др. (вж. напр. Трендафилова 2011, 2013г), като всяка от тях се определя от субективното възприемане на социалната дистанция, от културно обусловените

комуникативни особености на социалните групи и от динамиката на субективния и обективния свят на съкомуникантите.

Според акомодационния теоретичен модел в комуникативния акт взаимодействат не само непосредствено изявени стратегии, тактики и поведенчески модели, но и елементи от социалния опит на съкомуникантите, които са свързани с този акт, но го предхождат или са следствие от него. Това е така, защото комуникативното взаимодействие се разглежда с оглед на това, което говорещите внасят в конкретния акт, т.е. тяхната първоначална ориентация, но и с оглед на това, което извеждат от него, т.е. оценките и очакванията по отношение на партньора във взаимодействието и на социалните групи, с които той е свързан. Поради тази причина във всяка фаза на взаимодействието и времето след него е налице динамика в два аспекта: както в намеренията за участие в бъдещи ситуации на общуване със същите съкомуниканти или с други представители на дадени социални групи, така и в оценките за продуктивното представяне на конкретните участници в акта.

Теорията за акомодацията има корени в психологическата социална психология и най-вече в социалната психология на езика (вж. [Трендафилова 2012](#)), като промените в тази област съществено влияят върху по-нататъшните промени в разбиранията за същността, функциите и особеностите на комуникацията, разбрана като процес на акомодация. В най-голяма степен акомодацията днес бива обяснявана посредством изследвания в две насоки: а) чрез социалната идентичност на говорещите (вж. [Tajfel 1974](#); [Tajfel, Turner 1979](#)), която определя както поведението в една или друга насока, така и възприемането на другите говорещи посредством субективните аспекти на принадлежността към определени социални групи; б) чрез непрекъснатото протичащите в акта на комуникация каузални атрибуции, т.е. начините, по които всеки от говорещите си обяснява своето собствено поведение и това на другите участници в комуникативното взаимодействие (повече за атрибутивната теория вж. [Андреева 2007](#): 31–68; за ролята на социалната идентичност и каузалните атрибуции в акомодацията вж. [Трендафилова 2014](#)). Определящо за днешното състояние на акомодационната теория е разбирането, че в комуникативното взаимодействие е важно не само актуално съществуващото членство на даден индивид в определена социална група, но и онова, което съществува според този индивид, следователно процесите, които обхваща теорията за акомодацията, следва да се приемат като обусловени както от обективната принадлежност на хората към дадени социални групи, така и от субективните измерения на знанието и дефинициите за такава принадлежност. От друга страна, в ранните години на теорията различни аспекти от основните стратегии – за конвергенция, дивергенция и поддържане на комуникативните модели – се обясняват посредством различните видове изгода (вж. [Homans 1974](#)) и желанието за получаване на социално одобрение чрез принципа на привличането по подобие (вж. [Yurne 1971](#)), от които днес, макар и рядко, само привличането по подобие все още намира място при обясняване на конвергентното поведение.

Изследванията на комуникативното взаимодействие с оглед на теорията за акомодацията предполагат отчитане на паралелното функциониране на езикова, психологическа и субективна акомодация, както и на признатата днес възможност за симултанно прилагане на различни стратегии (вж. [Трендафилова 2011](#)). Това е един от множеството аспекти, които различават съвременната теория за комуникативната акомодация от изследванията в нейните ранни години, когато тя е фокусирана върху увеличаването на сходствата в контекста на речевото общуване. Обяснението на комуникацията посредством теорията за акомодацията има приложение както по отношение на междугруповата, така и на междуличностната комуникация дори с двама участници – когато едно взаимодействие се възприема като междуличностно, то се основава на личностните характеристики на участниците в него, не

толкова на членството в социални категории, което е определящо за взаимодействието, възприемано като междугрупово (вж. Pitts, Giles 2008: 19). Представена накратко и най-често чрез конвергентната и дивергентната стратегия, тази теория се обобщава по следния начин: в широк набор от вербални и невербални характеристики на поведението конвергенцията се свежда до увеличаване на сходствата с този, когото харесваме или уважаваме или който притежава власт, а дивергенцията – до подчертаване на важността на нашата социална идентичност пред него (Giles 2009).

2.2. Социални нагласи

Социалните нагласи (вж. Джонев 1996: 210 – 254) са основен компонент от психологическия аспект на комуникативното взаимодействие. Макар че „като част от апарата на социалната психология концепцията за атитюда е остроумен интелектуален капан“ (Менмолен 2006: 110), между различните определения на нагласата има общи елементи: „атитюдът е *вътрешно настоение* на индивида спрямо даден обект; въпреки че съществуват временни настроения, специфични за дадени ситуации, терминът се отнася за състояния, които се запазват *сравнително стабилни* от една ситуация в друга; атитюдът се придобива и има нещо общо с *всичко, което предизвиква обектът*: чувства, съждения, намерения за действия и действия“ (Менмолен 2006: 166).

Най-често срещаният подход сред социалните психолози към определянето на нагласите подчертава техните оценъчни аспекти (вж. Фелдман 2001: 235). Тези оценъчни аспекти днес могат да бъдат илюстрирани с дефиниция на нагласата като „предразположение да се реагира благоприятно или неблагоприятно по отношение на обект, личност, институция или събитие“ (Ajzen 2005: 3; повече за дефинициите на нагласите вж. Schwarz, Bohner 2001). Към това определение следва да се допълни диференциацията на изследванията в тази област на такива, които изследват нагласите към физически обекти, социални групи, институции, политики, събития или други, и нагласи към изпълнението на специфични форми на поведение по отношение на даден обект или цел (вж. Ajzen, Fishbein 2005: 173 – 174). Информационно-преработващият подход към нагласите (вж. Джонев 1996: 222 – 225) поставя акцент върху вярването, че определени характеристики са присъщи на обекта на атитюда, което се придружава от позитивна или негативна оценка на съответния атрибут от гледна точка на субекта; вярванията и оценките предизвикват открит афективен отговор спрямо него, което представлява същността на атитюда, разбираан като *генерализирана афективна предразположеност*, различен от вероятното поведение. Афективният отговор, от своя страна, предизвиква специфични тенденции към отговор (поведенски намерения), които зависят от нагласата към поведението (функция от увереността, че поведението ще доведе до определен резултат, и от субективната оценка на този резултат), и от субективно приетите норми на поведение (функция от вярата, че за значимите други индивидът трябва или не трябва да реализира конкретното поведение, и от мотивацията за съобразяване с тези социални очаквания). Именно поведенските намерения предизвикват конкретно поведение и това придава високо прогностичен характер не на нагласата към обекта, а към поведението. „Знаенето само на личностните атитюди, субективните норми или индивидуалните вярвания не повишава предсказуемостта така, както знаенето на поведенските намерения“ (Джонев 1996: 224).

Според компонентния подход към нагласите те са вътрешно организирано единство от три компонента: афективен, когнитивен и поведенчески. При представянето на този подход към

нагласите в българската социална психология се подчертават особеностите в единия от тези компоненти, позволяващи неговото разглеждане като два самостоятелни аспекта на нагласите, и се задава насоката, в която всеки от тях може да бъде изследван (вж. [Джонев 1996](#): 212–215; [Джонев 2004](#): 14–16). Когнитивният аспект е „цялостната сума от вярвания, всичко, което индивидът знае за обекта на нагласата“ ([Джонев 1996](#): 213) и онова, което хората знаят или мислят, че знаят за съответното събитие, явление или особеност от социалния живот на човека, а въпросите за изследване именно на този компонент са от типа: „Какво знаете за ... “. Афективният аспект е „цялостната сума от онова, което индивидът чувства относно обекта“, емоционалният тон на атиюдата, който „се основава на положителна или отрицателна оценка на въпросния обект“ ([Джонев 1996](#): 213). Тъй като този компонент е свързан със симпатията или антипатията, положителните или отрицателните чувства, които респондентите свързват със съответното събитие, явление или особеност от социалния живот на човека (вж. [Джонев 2004](#): 14 – 15), въпросите за неговото изследване са от типа: „Какви чувства събужда у Вас ...?“. Оценъчният аспект е „компонентът, който някои автори предпочитат да не въвеждат в структурата на атиюдата, като я сливат с афекта“ ([Джонев 1996](#): 213), и е свързан с оценките, които респондентите дават на съответното събитие, явление или особеност от социалния живот на човека (вж. [Джонев 2004](#): 14 – 15). Въпросите за изследването са от типа: „Как оценявате ...?“. Последният аспект – поведенчески (или поведенски) – представлява „предразположение към отговор, зависещ от вярванията относно обекта на позицията и оценъчните съждения спрямо него“, с акцент върху факта, че този компонент „не е специфичното поведение, което може да се случи, а предразположеност към благоприятни или неблагоприятни действия“ ([Джонев 1996](#): 213). Тъй като този последен компонент е свързан с готовността на респондентите да реагират по един или друг начин на съответното събитие, явление или особеност от социалния живот на човека (вж. [Джонев 2004](#): 14 – 15), въпросите за неговото изследване са от типа: „Как бихте гласували ...“; „Как бихте постъпили, ако ...“ и подобни.

Компонентният модел на социалните нагласи днес се схваща основно като трикомпонентен, в който се разграничават когнитивен, оценъчно-афективен (или просто афективен) и поведенчески аспект. От друга страна, атиюдите към дадени обекти и явления могат да се състоят основно от когнитивен, други – основно от емоционален, трети – от единия и другия компонент заедно и т.н. (вж. [Гулевич 2007](#): 70).

Днес се приема, че „атиюдната система на индивида е вътрешно обвързана, йерархично изградена структура. Затова всяка нова нагласа, всяка нова позиция не се вписва механично в пространството между останалите, предизвиква размествания, пренареждания и в крайна сметка нова цялостна конфигурация“ ([Джонев 1996](#): 220). Нагласите могат да бъдат групови и индивидуални, съзнателни и несъзнателни, ментални и моторни, латентни и кинетични, генерални и по-конкретни и да бъдат съгласувани или взаимно противоречиви, като техният динамичен характер се определя от влиянието на външни и вътрешни фактори.

Според социокогнитивния модел на нагласите (вж. [Pratkanis, Greenwald 1989](#): 249) всяка нагласа е представена в паметта посредством три аспекта: като етикет на обекта и правила за управление на този етикет, като обща оценка на обекта на нагласата, и като структурирано знание, поддържащо тази оценка – тази репрезентация действа в съответствие с принципа на социалното познание. Както пише Л. Андреева, идеята, че „нагласите са складиранни в дълговременната памет оценки, бележи съществено изместване в начина, по който нагласите се определят и оценяват. Традиционно нагласата е била дефинирана като набор от открити реакции, които човекът има по атиюдни скали или в отговор на въпросник за нагласите към даден социален обект или клас обекти. Имайки предвид тази кръгова същност на

определението, сега изследователите насочват вниманието си към това, което се извлича от паметта, когато изследваното лице отговаря на айтемите от скалата за измерване на нагласите“ (Андреева 2007: 18).

Нагласите изпълняват много важни функции в живота на човека, а тяхната таксономия може да се обуславя от различия в теоретичните подходи към тях (вж. La France 2008). За С. Джонев (вж. Джонев 1996: 213 – 215) функциите на нагласите са: когнитивна, свързана със знанието за обектите, филтрираща всяко новопостъпващо знание, тонична или енергетична функция, обусловена от ценностната ориентация на индивида и определяща регулирането и управляването на манифестираното поведение, регулативна, детерминираща трансформирането на стимула в съобразен с позицията на индивида отговор, тясно свързана с инструменталната (адаптивната), при която се цели постигане на позитивни и избягване на негативни обекти, самозащитна, свързана с изграждането на непротиворечива с позитивната Аз-концепция атитюдна структура, и екстернализацияционна функция според психоаналитичната интерпретация на нагласите. Г. Андреева определя четири функции: егозащитна, позволяваща на субекта да противостои на негативна информация за себе си или за значими за него обекти, като поддържа висока самооценка, функция за самореализация (функция за изразяване на ценности), свързана с възможността за изразяване на дадена основна ценност като компонент на Аз-концепцията, адаптивна (приспособителна, утилитарна, инструментална), която помага за достигане на желани и за избягване на нежелани цели, и функция на знанието, която служи за целите на социалното познание (вж. Андреева 2000: 123 – 124). Тези четири функции могат да се обособяват в два типа: мотивационни (инструментална, егозащитна и свързана със самореализацията) и когнитивни (функция на знанието) (вж. Гулевич 2007: 71).

Нагласата и поведението на хората могат да се разглеждат като съставени от четири различни елемента: действие, цел, към която действието е насочено, контекст на извършване на действието и момента на неговото извършване (вж. Ajzen, Fishbein 1977: 889 – 890). Сложните връзки между нагласите и поведението (вж. повече напр. Bohner, Schwarz 2001; Olson, Maio 2003; Glasman, Albarracín 2006) поставят въпроса за отношението между нагласите, индивидуалния жизнен опит на личността, нейните особености и ситуативните влияния. От една страна, формите на поведение на хората биха могли да бъдат предсказани чрез измерването им и научните изследвания подкрепят тази идея (вж. Ajzen 2005: 94). Тъй като „обичайното поведение е високо прогностично – човек постъпва в бъдеще така, както обичайно е постъпвал в миналото“ (Джонев 1996: 220), връзката на присъщи форми на поведение с нагласите е тясна и предопределяща в известна степен бъдещите форми на поведение: „Изглежда, че нагласите могат да се свържат по-тясно с поведението, когато се основават на конкретно минало поведение“ (Фелдман 2001: 263).

От друга страна, ситуативният фактор има по-голяма сила от атитюдния, тъй като „измежду наличните алтернативи на поведение в ситуацията се реализират онези, чиито предпоставки са налице в момента“ (Джонев 1996: 227). При изследването на нагласите чрез вербално деклариращи позиции на хората за мнението им относно обектите, оценките, емоционалното отношение и готовността за поведение се отчита и силното влияние на личностните детерминанти. С оглед на възможностите за адекватно проучване на нагласите към една или друга форма на поведение в комуникативното взаимодействие следва да се подчертае значението на ситуативния фактор: „факторът ситуация се оказва по-силна детерминанта в регулацията на поведението и от атитюдите, и от личностните фактори“, тъй като „откритото поведение се предвижда по-вярно, когато се знае ситуацията, отколкото когато се познава личността“ (Джонев 1996: 228).

Трите типа фактори, опосредстващи влиянието на атитюдите върху поведението, според О. Гулевич обхващат: 1) индивидуални особености на носителя на нагласата – самомониторинг и лична заинтересуваност; 2) особености на ситуацията, които могат да са свързани с времеви ограничения при конкретното поведение и наличие на точен план на действие на личността; 3) особености на атитюдите: начин на фиксация на поведението (връзката на атитюдите с поведението се извършва при сравняване не на отделни постъпки, а на цели серии от такива), съответствие между обекта на атитюда и последващото поведение, специфичност на обекта на атитюда и специфичност на поведението (вж. Гулевич 2007: 79).

По отношение на валидността на вербалните отговори към бъдещи форми на поведение днес се смята, че „независимо от това дали отговорите се основават на опита на изследваните или на формулирана за целите на изследването преценка, тези отговори отразяват ориентацията на личността към обекта на съответната нагласа“ (Krosnick et al. 2005: 47). Тъй като валидността на вербалните отговори често е поставена под въпрос, днес имплицитното измерване на нагласите е широко поле за изследване (вж. повече при Fazio, Olson 2003).

2.3. Социални нагласи, езикови нагласи и акомодация

Изследванията в областта на социалните нагласи имат тясна връзка с тези, които засягат теорията за акомодацията. В контекста на теорията за социалната категоризация прототипността засяга онези членове на социалните групи, които притежават нагласи и вярвания, разграничаващи тези групи от други (вж. Turner 1986). Въз основа на това схващане в контекста на теорията за акомодацията (вж. Gallois, Callan 1988) се издига тезата за прототипността на комуникативното поведение на представителите на различни социални групи. Тази теза определя нагласите към акомодация и различни аспекти, свързани със стратегиите за акомодация на вербално и на невербално равнище. Следователно, и към атрибуции от страна на съкомуникантите, и към рецепция на собственото и на комуникативното поведение на партньорите във взаимодействието. Изследванията на релациите между нагласите и социалната идентичност (вж. напр. Smith, Hogg 2008) и между нагласите и груповите норми (вж. Cooper et al. 2004) представят нови данни, приложими към междугруповия контекст на акомодационното взаимодействие, който имплицитно се съдържа във всеки комуникативен акт според акомодационната теория, и към проучването на стратегиите за комуникативна конвергенция и дивергенция.

От друга страна, още преди формулирането на теорията за акомодацията се изследват връзките между сходството в нагласите на хората и привличането им по сходство (вж. Byrne 1969), което заляга в основата на разбирането за акомодационната стратегия за конвергенция. В допълнение на това натрупаните през годините изследвания върху акомодацията продуцират нови данни относно особеностите на нагласите към кода, вербален и невербален, в процеса на акомодация.

Една от областите, които са иманентно свързани с теорията за акомодацията, е тази на изследване на езиковите нагласи. Повечето източници на информация по темата за същността на нагласата (вж. Deprez, Persoons 1988; Lasagabaster 2004), изследванията в областта на езиковите нагласи (вж. Giles et al. 1988; Vandermeeren 2005) и методите за тяхното измерване (вж. Ryan et al. 1988; Garrett 2005) в една или друга степен са свързани с изследванията върху социалните нагласи и акомодацията в комуникацията.

Според модела на развитие, изява и приложение на езиковите нагласи в социалните ситуации (вж. [Cargile et al. 1994](#)), в непосредствената социална ситуация се включват говорещият, слушащият, историята на междуличностните отношения и резултатите. Определящи за говорещия са езикът и екстралингвистичните феномени, за слушащия – нагласите с когнитивна, афективна и поведенческа предразположеност, а резултатите биват в три направления: оценяване на говорещия, прилагане на комуникативни стратегии и осъществяване на други форми на поведение ([Cargile et al. 1994](#): 214).

Езиковата нагласа е обект на изследване от няколко десетилетия насам (за историята на изследванията на езиковите атитюди вж. [Bradac et al. 2001](#)). Днес тя се определя като „идея, заредена с емоции по отношение на езиково поведение“ и предполага „определен тип (езиково) поведение към определен клас езикови ситуации“ ([Vandermeeren, 2005](#): 1319), в контекста на разбирането за нагласата като положително или отрицателно чувство към даден човек, обект или явление, придобити чрез социалното взаимодействие ([Lasagabaster 2004](#): 402) или като предразположение към отговор по консистентен начин (вж. [Deprez, Personns 1988](#): 127). Езиковите нагласи имат потенциал за съществено влияние върху взаимодействието (вж. [Lasagabaster 2004](#): 402) и до голяма степен са детерминирани от груповата принадлежност на носителите на езика ([Vandermeeren, 2005](#): 1320). Теорията за социалната идентичност може да се разглежда в нейната взаимовръзка с функциите на нагласите, дефинирани като инструментално-утилитарна, функция на когнитивна ориентация, оценъчно-експресивна и егозащитна (вж. [Deprez, Personns 1988](#): 129).

Както пишат днес учени в областта на социалната психология на езика, подходът към изследванията в областта на социалната психология на езика се основава на психологическия трикомпонентен модел за нагласата ([Gallois et al. 2007](#): 596). Социалната психология на езика се фокусира върху перцепцията повече, отколкото върху продукцията на комуникативно поведение, въпреки наличната през последните две десетилетия тенденция за изместване на вниманието върху продуктивните аспекти (вж. [Gallois et al. 2007](#): 598), което се отразява и в областта на изследванията върху езиковите нагласи. При изследване на тези нагласи сред методите за измерване няма такъв, който да е по-добър от останалите – всеки от тях дава резултати на различни равнища на анализ (вж. [Ruan et al. 1988](#): 1076). Изследванията върху езиковите нагласи засягат различни аспекти на акомодацията най-вече във връзка със стратегиите на конвергенция и дивергенция (вж. [Garrett 2005](#): 1253).

Смята се, че ранните изследвания в областта на езиковите нагласи се характеризират с атеоретичност, докато съвременните в по-голяма степен включват теоретична основа, една от които е теорията за комуникативната акомодация (вж. [Bradac et al. 2001](#): 145). Посочването на теорията за акомодацията като една от теориите за комуникативните нагласи (вж. още [Gallois et al. 2007](#): 607 – 608) поставя въпроса за мястото на нагласите в акомодационния модел на комуникацията и за тяхната функция в комуникативното взаимодействие. Отговорът е следният (вж. [Gallois et al. 2007](#): 610):

Според теорията за акомодацията хората имат определени нагласи по отношение на тези, с които взаимодействат. Тези нагласи формират начините, по които всеки участник във всяка форма на взаимодействие е вероятно да отговори на другия и се основават на социалноисторическия контекст на взаимодействието, на историите на участниците, базирани на предишен опит от подобни интеракции, и на възприетите социални норми. Първоначалната ориентация се определя от по-широкия социален контекст, частично и от междугруповата и междуличностната история. Тази ориентация може да бъде модифицирана от социолингвистични стратегии и поведенчески тактики,

прилагани от събеседниците в разговора, както и от специфични особености на социалния контекст. От тази гледна точка нагласите са въведени във взаимодействието и се съгласуват в неговите рамки. Тази динамика влияе върху начините, по които поведението се възприема и атрибутира, и оттам върху цялостната оценка на събеседниците. С оглед на това теорията за акомодацията е модел на обяснение на езиковите нагласи и поведението в тяхната взаимовръзка.

Както става ясно, от гледна точка на акомодационната теория нагласите са свързани както с първоначалната акомодационна ориентация, така и с продуцираните в рамките на непосредственото комуникативно взаимодействие форми на поведение. Това позволява при изследване на акомодацията да се проучват както нагласите към събеседници с различни характеристики, така и нагласите към различни особености с вербален или невербален характер.

Безспорно е, че изследването на езиковите нагласи представлява ключово поле в социалната психология на езика – в този аспект теорията за акомодацията, смятана за една от основните в нея, е тясно свързана с проучването на нагласите; от друга страна, схващането, че речевият стил на един човек е важна детерминанта на реакциите на другите към него в редица социални ситуации (вж. [Giles et al. 1988: 585](#)), би следвало да се отнася и до комплексно проявяваните форми на поведение в социалните ситуации и по отношение на невербалното поведение, в което акомодацията може да се реализира. Това неизбежно води до редица методологични затруднения при емпиричните изследвания.

Тезата, че когато езиковото поведение е възприето като форма на конвергенция към рецепиента, нагласите на слушателя като цяло са благоприятни, ако намерението е атрибутирано позитивно (вж. [Giles et al. 1988: 587](#)), свързва две области на изследвания в социалната психология – това на каузалните атрибуции и на социалните нагласи, от една страна, а от друга, определя нагласите на слушателя в процеса на акомодация като ключови и детерминирани от атрибуциите.

Типологията на социалните ситуации, както и на формите на речево поведение като зависима и независима променлива от тях, довежда до създаването на когнитивен модел, фокусиран върху посредничеството на когнитивните репрезентации на говорещите към ситуацията като една от най-важните групи фактори, определящи неговото речево поведение (вж. [Giles, Newstone 1992: 207 – 208](#)), с което се маркира и пътят за изследване на нагласите към комуникативните ситуации с оглед на проучвания в областта на акомодацията. По времето, когато теорията за речевата акомодация се предефинира в теория за комуникативната акомодация, изследванията на речевите варианти в традицията на тази изследователска рамка в областта на езиковите нагласи наблягат на конвергенцията и дивергенцията ([Giles et al. 1988: 587](#)). Акцентирането върху каузативността на когнитивната медиация и езиковите нагласи (вж. [Giles et al. 1992](#)), разширяването на обхвата на акомодационния модел на комуникацията върху целия спектър от форми на вербално и невербално поведение (вж. [Giles et al. 1987](#)), въвеждането в него на неапроксималните стратегии за акомодация (вж. [Coupland et al. 1988](#)) и натрупването на множество изследвания, които се позовават на теорията за акомодацията, формират изследователски подходи с различия в съотношението между психологически и лингвистични компоненти в емпиричния материал. Различията могат да бъдат налице и в подходите към интерпретацията, като често данните за един от аспектите на акомодацията, засегнат в дадено изследване, имат приложение към всички останали. Така напр. редица изследвания върху субективните характеристики на рецепцията на различни

езици и оценките за някои езици като по-приятни и благозвучни от други (вж. напр. Giles, Niedzielski 1998), които са обект на изследване в областта на социалната психология на езика именно в полето на езиковите нагласи, могат да се разглеждат и като силно информативни по отношение на темите за социалната идентичност, носителите на езиците и прилагането на стратегиите за комуникативна конвергенция и дивергенция.

Днес изследването на връзките между акомодацията и езиковите нагласи е маркирано като една от петте насоки за бъдещи проучвания в областта на езиковите нагласи с оглед на тяхното влияние върху самопредставянето, акомодационните тактики и аргументацията (вж. Giles, Billings 2004: 202).

2.4. Невербална комуникация и акомодация

Тъй като невербалната комуникация е извънредно широко поле за изследване и извън целите на настоящия текст остава представянето на обстоен преглед на подходите и изследванията в тази насока (вж. повече напр. в Трендафилова 2013в), тук следва да подчертаем нейните основни характеристики според М. Патерсън, един от най-утвърдените изследователи в тази област (вж. напр. Patterson 2001): невербалният канал винаги е включен в някакви социални мрежи, изпращането и получаването на невербалните сигнали може да се извършва спонтанно, а повечето невербални съобщения се изпращат автоматично и несъзнателно (Patterson 2012: 731).

Невербалната комуникация обаче има особен характер по отношение на вербалната: както пише Т. Стоицова, „реално в човешките взаимоотношения лице в лице, излъчваното индивидуално поведение представлява сложен интеграционен модел, който включва различни невербални сигнали, при това съчетани със симултанно протичащата реч“ (Стоицова 1998: 175 – 176). В контекста на съвременната таксономия на принадлежащите към невербалната семиотика науки (вж. Крейдлин 2002) следва да се подчертае целта на подобен подход и съотнасянето му към изследването на комуникативното взаимодействие в социален контекст: „разделянето на невербалните форми на комуникация на елементи, включени в различни модалности, както и откъсването им от естествената човешка реч, е продиктувано от изследователския начин на тяхното проучване. В реалния живот, цялостното човешко поведение в директните социални взаимодействия представлява логически обвързан интегрален модел, в който балансирано участват вербални и невербални компоненти“ (Стоицова 1998: 190).

Интересно решение на въпроса, в каква степен невербалното поведение е съзнателно, се предлага от В. Лабунска (Лабунская 1999: 27), според която то може да бъде обособено в два типа. В качеството на характеристики на невербалното поведение, чрез които може да се опише всяка негова структура, пише Лабунска, са степените на дискретност – континуалност, произволност – непроизволност, осъзнатост – неосъзнатост, целенасоченост – нецеленасоченост, преднамереност – непреднамереност, определеност – неопределеност, абстрактност – конкретност, устойчивост – вариабилност, еднозначност – многозначност, линейност – пространствено-времева цялостност. Съотнасянето на крайните позиции на всяка от скалите дава два абстрактни типа невербално поведение. Първият има следните характеристики: висока степен на дискретност, произволност, осъзнатост, целенасоченост, преднамереност, определеност, висока степен на дистанциране от същинските състояния и отношения на личността, устойчивост, еднозначност и линейност. Характеристиките на втория тип са следните: континуалност, непроизволност, непреднамереност, неопределеност,

висока степен на съотнасяне с психологическите и социалнопсихологическите характеристики на личността, вариабилност (зависимост от контекста на общуване), многозначност и пространствено-времева цялостност. За В. Лабунска между посочените два типа се разполага цялото многообразие от форми и модели на невербалното поведение на личността.

Разпределение на формите на невербалното поведение вероятно не е симетрично по континуума несъзнателност-преднамереност, в подкрепа на което могат да се приведат думите на Т. Стоицова, че „човек много рядко осъзнава своите пози, мимики и движения, които понякога изразяват съвсем друг смисъл от това, което казваме на глас“ (Стоицова 1992: 12), както и това, че „жестикацията у човека е почти винаги неосъзната“ (Стоицова 1992: 12). Въпреки че, както пише Дж. Хол, при изследване на невербалното поведение е трудно да се идентифицира степента на преднамереност (Hall 2010: 414), по-голямата част от невербалната комуникация днес се определя като непреднамерена (вж. Matsumoto et al. 2013: 8), като се смята, че повечето невербални съобщения се изпращат и получават автоматично и несъзнателно (вж. Patterson 2012: 731). По отношение на параезика, разбираан като *невербалните елементи на речта*, днес се налага схващането, че, макар и несъзнателна, неговата употреба е най-често целево обусловена, въз основа на усвоени в ранното детство модели (вж. Meservy, Borgoon 2008: 3496).

Още в ранните години на оформяне на акомодационата теория К. Шерер, един от учените, поставили основите на социалната психология на езика и комуникативното поведение, защитава прилагането на функционален подход към ролята на невербалните знаци в социалното взаимодействие. Той утвърждава тезата, че обект на проучване следва да бъдат не изолирани невербални сигнали (зрителен контакт или жестове), нито пък изолирани канали за невербална комуникация (аудио или визуални), а функциите на конфигурациите от многоканални знаци в разговора (Scherer 1980: 226). Той посочва няколко типа функции на невербалните знаци: семантична, синтактична, прагматична и диалогична. Семантичните функции са четири – като независимо означаване или като подчиняване на вербалните знаци, като усилване, противопоставяне и модифициране на значението на тези вербални знаци (Scherer 1980: 229). Двете най-важни синтактични функции на невербалните знаци са сегментацията на речевия поток в йерархично организирани компоненти и синхронизация на появата на вербалните и невербалните знаци в комуникативните канали (Scherer 1980: 232). Въпреки че невербалните знаци често изпълняват семантичните и синтактичните функции заедно с вербалните знаци, благодарение на което добиват функционална натовареност, те изпълняват и прагматични функции, които са независими от вербалната медиация, въпреки че могат да се появяват едновременно с вербалните знаци. Предаването на информация, която засяга постоянни характеристики, напр. социалната идентичност, и продължителни състояния като емоциите, нагласите и поведенческите планове на отправителя на съобщенията, се определя като функция на *експресия*, а сигнализирането на кратковременните реакции на изказванията или на поведението на другите хора във взаимодействието – като *функция на реакция* (вж. Scherer 1980: 234). Диалогичната функция на невербалните сигнали е свързана със системата, формирана от двама или повече партньори във взаимодействието в един разговор с оглед на структурните взаимоотношения между елементите на системата (т.е. партньорите) и с оглед на регулирането на състоянията на системата (напр. в началото и в края на разговора, при смяната на темата, вземането на думата и т.н.) (Scherer 1980: 237). Функционалният анализ на невербалното поведение е обусловен от факта, че едни и същи форми на поведение могат да обслужват различни функции, следователно посочените видове функции на невербалното поведение не се изключват взаимно (Scherer 1980: 239).

В контекста на акомодационната теория разликите в невербалното поведение са маркирани още в нейните ранни години (вж. напр. [Giles, Powesland 1975: 42](#)). Редица по-късни изследвания могат да бъдат отнесени към анализа на акомодацията, стратегиите за акомодация, първоначалната акомодационна ориентация и променливите на невербално равнище. Делението на теоретичния модел на теория за речевата и теория за комуникативната акомодация (преди и след [Giles et al. 1987](#)) е мотивирано от признаването на акомодационните процеси като реално протичащи на всички комуникативни равнища, въз основа на резултати от редица изследвания в различни области на научното познание.

Някои от по-късните изследвания на релациите акомодация – невербална комуникация засягат напр.: оценка на комбинации от няколко променливи – произношението, темпото на речта и съдържанието на конвергентно речево съобщение ([Giles, Smith 1979](#)); темпото на речта, възприемането на съобщението и оценката на говорещия ([Buller, Aune 1988](#)); нагласите, темпото на речта, продукцията на конвергенция и положителния характер на взаимодействието ([Buller, Aune 1992](#)); прекъсванията, кратките и дългите паузи в речевия поток и смеха ([Bilous, Krauss 1988](#)); жестовете, усмивките, дължината на изказването и дължината на паузите ([Gallois et al. 1995](#)). В някои от съвременните изследвания в тази област множество невербални променливи се свързват с акомодацията и със стратегиите за акомодация. Така жестовете, погледите, усмивките, положението в пространството, лицевата експресия, темпото на речта и др. се разглеждат като различни форми на акомодация и неакомодация (вж. [Jones et al. 1994](#)), а особеностите на вербалното и невербалното поведение се свързват с атрибутите, оценките и подчертаването на груповото членство на съкомуникантите (вж. [Jones et al. 1995](#)). В съвременно изследване на стратегиите за акомодация (вж. [Jones et al. 1999: 132](#)) 11 невербални променливи служат за кодиране на стратегията за апроксимация. Принципът на кодиране на емпиричния материал при тях е следният: формите на вербалното и невербалното поведение се анализират отделно една от друга и по-късно се комбинират в реализации на стратегии. Някои изследвания в тази област засягат комуникацията помежду студенти и между студенти и преподаватели. В контекста на съвременните проучвания върху влиянието на вертикалните дименсии като властта, статуса и доминацията върху невербалната комуникация (вж. [Hall et al. 2005](#)) те насочват вниманието към проучване на акомодационните стратегии в комуникативно взаимодействие с такъв тип съкомуниканти.

Днес съществуват множество данни за проявленията на невербалната акомодация в разнообразни контексти при различни методологии и фактори (вж. [Giles, Wadleigh 1999](#)). Приема се още, че невербалната акомодация присъства и в съвременния модел на билингвална комуникация (вж. [Sachdev, Giles 2006: 361](#)).

В наши дни основните две акомодационни стратегии – конвергенцията и дивергенцията – се разглеждат като форми на синхронизация и десинхронизация през призмата на синхронията като основен социалнопсихологически принцип (вж. [Semin 2007: 639 – 640](#)). Самата стратегия за конвергенция, най-изследваната от стратегиите в теорията за акомодацията, се интерпретира като акомодационна стратегия и с оглед на поведенческата мимикрия (вж. напр. [Hess et al. 1999: 215](#)). Научната литература върху несъзнателната мимикрия в поведението на партньорите в комуникативното взаимодействие на невербално равнище (т.нар. *ефект на хамелеона*), свързана най-често с подчертаване на положителния характер на социалното взаимодействие (вж. [Chartrand, Bargh 1999: 907](#)), дава нови насоки към изследване на конвергентната стратегия, определяна днес и само като *мимикрия* (вж. [Giles, Gasiorek 2013: 157](#)).

Може да се обобщи, че интегративният подход към изследването на вербалните и невербалните аспекти на акомодационното поведение е характерен за съвременните изследвания. Ако в ранните години на тази теория различни параметри на комуникативното поведение са тествани по отношение на това дали и как взаимодействат и до каква степен потвърждават основните тези на теорията, то съвременните тенденции са свързани с комбинираното им изследване и извършването на по-задълбочен анализ на начините, по които вербалните и невербалните сигнали функционират като акомодационни стратегии и тактики. Днес, когато „дори раздели от психологията, които традиционно не изследват невербалните средства (напр. изследванията върху нагласите) включват невербалната комуникация в своите експерименти“ (Hecht, Ambady 1999: 5), възможностите за извършване на емпирична работа върху нагласите и невербалната комуникация в контекста на теоретичен модел като този на акомодационната теория са наистина големи.

2.5. Изследвания в България

Различни изследвания, проведени в България, имат отношение към провеждането на емпирично проучване, което засяга вербалните и невербалните компоненти на акомодационното комуникативното поведение, макар и извън теоретичната рамка на съвременния акомодационен модел.

Езиковите нагласи се дефинират у нас като „взаимните поведенски и оценъчни нагласи и предразположения на носителите на различни езици (или на различни форми на съществуване на езика) както към чуждите, така и към техните собствени езици или езикови варианти“ (Пачев 1993: 81; за първото представяне у нас на теорията за речева акомодация въз основа на една от нейните редакции вж. Пачев 1993: 294 – 299). Като централна тема за психолингвистиката е посочено скалирането на атитюда, дефиниран като „оценката на речевата изява *отвън* (от пасивните участници в речевия акт) и *отвътре* (от самите участници в дискурса)“ (Виденев 2000: 120 – 121). Атитюдът има широко приложение чрез анкетния метод при проучване на общественото мнение относно определено речево поведение (вж. Виденев 1999: 165). Изследването на езиковите нагласи е направление с утвърдени имена в българската социолингвистика по отношение на изследването на общественото мнение (вж. напр. Виденев 1999), езиковите нагласи към чуждите езици (вж. напр. Алексова, Фетваджиева 2006), с оглед на социолингвистичните маркери (вж. напр. Алексова 2002) и некодифицирани варианти на езикови променливи (вж. напр. Алексова 2005а; 2005б), както и въз основа на национално представително проучване на езиковите нагласи на носителите на българския език (вж. напр. Алексова 2012а; 2012б; 2012в; за изследванията на езиковите нагласи у нас вж. още Алексова 2013). Нагласите на съвременните българи към някои от най-разпространените в устната комуникация отклонения от кодифицираните книжовни норми (вж. Алексова 2013) представят богат материал за бъдещи изследвания на акомодацията в непосредственото комуникативно взаимодействие при отчитане особеностите на устната реч днес (вж. Тишева 2013).

Невербалната комуникация и паралингвистиката в България също са обект на изследване с различна насоченост (вж. повече при Трендафилова 2013в). Особен интерес с оглед на настоящия текст и представянето в него на данните относно жестовете, мимиките и позите на тялото, представляват напр.:

- изследване върху стабилни невербални корелати на поведението чрез видеозапис и систематично наблюдение на поведението по тематично зададени невербални категории (вж. Стоицова 1998: 196 – 198);
- изследване чрез метода на анкетата-експеримент на комуникативни кинеми без пряка лингвистична функция, при което са проучени нагласите към употреба на различни кинеми за изразяване на 12 психични състояния: неувереност (несигурност) в знанието, желание на лицето да си спомни, замисленост, съсредоточеност в разговора, страх/уплаха, разсеяност, депресия/отчаяние, затруднение при намиране на подходяща дума, разочарование, учудване, радост, досещане (вж. Виденов 1982: 81 – 84);
- съвременни изследвания върху нагласите към невербалната комуникация (вж. Йосифова 2008);
- паралингвистиката и проксемиката в интеракциите (вж. Янакиев 2011);
- силата на гласа, темпото и ритъма на речта, тембъра и стилистичния регистър (вж. Янакиев 2013).

III. Емпирично изследване

3.1. Особенности на емпиричното изследване

Емпиричното изследване, проведено през 2010 г. в Икономическия университет във Варна, Пловдивския университет „Пайсий Хилендарски“ и Югозападния университет „Неофит Рилски“ в Благоевград общо със 120 студенти в различни специалности, резултатите от което в частта им за жестовете, мимиките и позите се представят тук, има за цел разкриване на формите и начините за реализиране на стратегиите за акомодация посредством изследване на нагласите към определени променливи и т.нар. първоначална акомодационна ориентация. Прието е, че посредством въпроси, които съчетават особеностите както на езиковите нагласи, така и на поведенческите аспекти на нагласите в социалната психология, могат да се разкрият важни аспекти на прилагането на стратегиите за акомодация на различни равнища, като, с оглед на съвременните разбирания за същността, особеностите, динамиката и нееднородността на акомодационните стратегии, са избрани променливи както на вербално, така и на невербално равнище, което да даде възможност за измерване на вътрешната съгласуваност на получените скали. За целта е съставен въпросник, в който различни аспекти на нагласите към стратегиите за акомодация с оглед на тяхната реализация на речево и неречево равнище се изследват в 16 разновидности според субективно възприетия характер на общуването (като делово или като неформално), пола на съкомуниканта и наличието или липсата на разлика в статуса между респондентите и съкомуниканта (когато той е представен като състудент, колега, преподавател и пряк ръководител на работното място) при въвеждане на две сфери на социална реализация: образование и трудова дейност. Въпросите имат възможност за отговор по 7-степенна скала от Ликъртов тип, където 1 е „Категорично не“, а 7 – „Категорично да“. Във въпросника са представени за оценка по такава скала и 27 фактора, които оказват влияние върху ежедневните за респондентите ситуации на общуване (вж. Трендафилова 2013а; за влиянието на фактора статус вж. Трендафилова 2013б).

Резултатите се отнасят до няколко от стратегиите за акомодация, прилагани от респондентите: стратегия за конвергенция, при която говорещите увеличат сходствата между себе си и останалите участници в ситуацията на комуникативно взаимодействие), стратегия за дивергенция (при подчертаване или увеличаване на социалната дистанция чрез разграничаване от субективно възприетите характеристики на вербалното и невербалното поведение на другите говорещи), стратегия за улесняване на разбирането (при фокусиране на говорещия върху възможността за разбиране и тълкуване на съобщението от страна на реципиента на това съобщение), стратегия за управление на дискурса (при пренасяне на фокуса върху комуникативните потребности на партньора в общуването и приспособяването към тях) и стратегия за междуличностен контрол (при акцент върху маркиране на посоката и характера на комуникативното взаимодействие).

Представените по-долу резултати се отнасят до: 1) нагласите към жестовете, мимиките и позите като средства за реализиране на стратегията за конвергенция от страна на респондентите в отговор на определен тип съкомуникант; 2) общите особености на всяка от 16-те субскали, с които се изследват нагласите към дадено паралингвистично средство, въз основа на редуциране на масива от данни, свързани с анализа на връзките между социално-демографските фактори на респондентите и посочените от тях отговори в емпиричното изследване, до техните общи особености; 3) йерархия на резултатите, свързани с нагласите към жестовете, мимиките и позите, при съпоставка с нагласите към пет други паралингвистични средства, застъпени в изследването с оглед на стратегията за конвергенция: произносителен стил, сила на гласа, темпо на речта, дължина на изреченията и дължина на паузите в речевия поток.

При представянето на резултатите следва да се подчертае, че изведените по-долу данни за нагласите към употребата на паралингвистичните средства засягат обема и особеностите на тези средства в ситуации, в които всяко от тях е своеобразен отговор на съответното средство, регистрирано от анкетираните лица в комуникативното поведение на другите участници във взаимодействието. От всички респонденти 15,6 % са посочили, че работят, което следва да бъде взето под внимание при интерпретация на резултатите по отношение на комуникативните ситуации, в които съкомуникантът е колега и пряк ръководител на работното място.

3.2. Нагласи към конвергенция чрез жестове, мимики и пози

Резултатите от изследването на жестовете, мимиките и позите показват, че най-високите средни стойности на всички субскали са в интервала 2,81 – 2,71. При жестовете е налице колебание на средните стойности по скалата за оценка в интервала 2,81 – 2,40: от най-високата (с колега от същия пол в ситуация, която се приема като делово общуване, $M = 2,81$; $SD = 1,589$) до най-ниската (с прекия ръководител от същия пол в неформален разговор, $M = 2,40$; $SD = 1,387$). При мимиките най-високите средни стойности са при общуване със състудент от същия пол в неформален разговор, ($M = 2,82$; $SD = 1,482$), а най-ниските – в неформален разговор със състудент от другия пол, $M = 2,44$; $SD = 1,302$). При позите най-високите стойности са със съкомуникант състудент от същия пол при общуване, което се възприема като делово, $M = 2,71$; $SD = 1,452$), а най-ниската – при неформално с прекия ръководител от другия пол, $M = 2,47$; $SD = 1,341$).

Тъй като резултатите по отношение на жестовете, мимиките и позите са в диапазона между втората и третата степен по скалата за изследване на нагласите със значения, съответно, „В голяма степен не“ и „По-скоро не“, те не би следвало да се разглеждат като показателни за устойчиви нагласи за прилагане на стратегията за речева конвергенция с такива паралингвистични средства. От друга, както е видно от посочените по-долу резултати, различните ситуации на общуване показват разлики в нагласите към жестовете, мимиките и позите на тялото като средства за прилагане на конвергентната стратегия, които са функция от характеристиките на съкомуниканта и от начина, по който се възприема общуването.

Жестове, мимики и пози при общуване със състуденти

Когато анкетираните студенти общуват със състуденти и възприемат разговора като делови, техните нагласи към реализацията на стратегията за конвергенция чрез жестовете, мимиките и позите са по-изразени към състуденти от същия пол. Резултатите по отношение на нагласите към конвергенция чрез жестове са най-високи в сравнение с тези на позите и мимиките, а най-изразена е разликата в данните според фактора *пол на съкомуниканта* при мимиките (вж. Таблица 1⁴).

Променливи	Еднополови диади	Разнополови диади
Жестове	M = 2,81; SD = 1,589	M = 2,77; SD = 1,459
Мимики	M = 2,52; SD = 1,384	M = 2,44; SD = 1,302
Пози	M = 2,71; SD = 1,452	M = 2,67; SD = 1,392

Таблица 1. Нагласи към жестове, мимики и пози като конвергентни средства в ситуация на общуване между състуденти, което се възприема като делово

Когато разговорът се приема като неформален, анкетираните са по-склонни към конвергенция чрез жестовете, мимиките и позите отново повече към състуденти от своя пол, като най-високи тук са резултатите при нагласите към конвергенция чрез мимиките, а влиянието на пола на съкомуниканта е най-изразено при нагласите към конвергенция чрез жестове (вж. Таблица 2).

Променливи	Еднополови диади	Разнополови диади
Жестове	M = 2,78; SD = 1,564	M = 2,60; SD = 1,446
Мимики	M = 2,82; SD = 1,472	M = 2,72; SD = 1,415
Пози	M = 2,70; SD = 1,418	M = 2,62; SD = 1,342

Таблица 2. Нагласи към жестове, мимики и пози като конвергентни средства в ситуация на общуване между състуденти, което се възприема като неформално

Жестове, мимики и пози при общуване с преподаватели

Когато разговорът с преподавател се възприема като делови, анкетираните студенти са по-склонни към прилагане на стратегията за конвергенция посредством жестовете, мимиките и позите отново тогава, когато преподавателят е от един и същ пол с тях. Резултатите показват най-изразени нагласи за конвергенция чрез жестове към съкомуникант от същия пол, а влиянието на фактора *пол на съкомуниканта* е най-голямо при мимиките и най-малко – при жестовете (вж. Таблица 3).

Променливи	Еднополови диади	Разнополови диади
Жестове	M = 2,78; SD = 1,450	M = 2,76; SD = 1,438
Мимики	M = 2,63; SD = 1,506	M = 2,49; SD = 1,335
Пози	M = 2,69; SD = 1,560	M = 2,58; SD = 1,482

Таблица 3. Нагласи към жестове, мимики и пози като конвергентни средства в ситуация на общуване между студент и преподавател, което се възприема като делово

4 Съкращения в таблици 1 – 8: M – средни стойности на променливите по 7-степенната скала за оценка; SD – стандартно отклонение на получените стойности.

Когато при същите участници разговорът се възприема като неформален, анкетираните са по-склонни към прилагане на стратегията за конвергенция чрез жестовете, мимиките и позите тогава, когато преподавателят е от един и същ пол с тях. Резултатите по отношение на нагласите за конвергенция чрез жестове отново са най-високи. Тук влиянието на фактора *пол на съкомуниканта* е най-силно върху нагласите към конвергенция чрез позите на тялото, а най-слабо е то при нагласите към конвергенция чрез жестовете (вж. Таблица 4).

Променливи	Еднополови диади	Разнополови диади
Жестове	M = 2,69; SD = 1,471	M = 2,68; SD = 1,512
Мимики	M = 2,55; SD = 1,437	M = 2,52; SD = 1,353
Пози	M = 2,62; SD = 1,391	M = 2,53; SD = 1,334

Таблица 4. Нагласи към жестове, мимики и пози като конвергентни средства в ситуация на общуване между студент и преподавател, което се възприема като неформално

Жестове, мимики и пози при общуване с колегите на работното място

Когато анкетираните студенти общуват с колеги на работното място и разговорът между тях се възприема като делови, жестовете, мимиките и позите са променливи с различни резултати по отношение на фактора *пол на съкомуниканта*. Нагласите за прилагане на стратегията за конвергенция чрез жестове са по-изразени, когато колегата е от другия пол, чрез пози – когато и двете страни в комуникативното взаимодействие са от един и същ, а при мимиките средните стойности на посочените отговори са еднакви, но с по-голямо стандартно отклонение за ситуации, при които анкетираните и техните колеги са от различен пол, съответно с по-голям набор от стойности на дадените отговори за такава ситуация (вж. Таблица 5). Поради минималните разлики в резултатите тук следва да се обърне внимание на влиянието на фактора *пол на съкомуниканта* върху нагласите към конвергенцията чрез жестове – тук този фактор провокира по-изразени нагласи към конвергенция към колегата на работното място тогава, когато съкомуникантите са от различен пол.

Променливи	Еднополови диади	Разнополови диади
Жестове	M = 2,53; SD = 1,334	M = 2,67; SD = 1,404
Мимики	M = 2,47; SD = 1,276	M = 2,47; SD = 1,296
Пози	M = 2,56; SD = 1,327	M = 2,55; SD = 1,383

Таблица 5. Нагласи към жестове, мимики и пози като конвергентни средства в ситуация на общуване, което се възприема като делово, между колеги на работното място

В същата комуникативна ситуация, възприемана като неформален разговор, анкетираните са по-склонни към конвергентна употреба на жестове, мимики и пози със своя колега, когато той е от един и същ пол с тях. Резултатите са най-високи при нагласите към конвергенция чрез мимиките към съкомуникант от същия пол, а влиянието на фактора *пол на съкомуниканта* е най-силно при мимиките и най-слабо – при позите (вж. Таблица 6).

Променливи	Еднополови диади	Разнополови диади
Жестове	M = 2,59; SD = 1,381	M = 2,52; SD = 1,359

Мимики	M = 2,72; SD = 1,485	M = 2,47; SD = 1,302
Пози	M = 2,58; SD = 1,357	M = 2,55; SD = 1,315

Таблица 6. Нагласи към жестове, мимики и пози като конвергентни средства в ситуация на общуване, което се възприема като неформално, между колеги на работното място

Жестове, мимики и пози при общуване с преките ръководители

В ситуация на общуване на анкетираните студенти с прекия им ръководител на работното място при възприемането на разговора като делови най-високи са резултатите при нагласите към конвергенция чрез жестовете, мимиките и позите към съкомуникант, който е от същия пол - тук влиянието на фактора *пол на съкомуниканта* е по-изразено при мимиките и позите и е минимално при жестовете (вж. Таблица 7).

Променливи	Еднополови диади	Разнополови диади
Жестове	M = 2,74; SD = 1,363	M = 2,73; SD = 1,353
Мимики	M = 2,53; SD = 1,495	M = 2,47; SD = 1,438
Пози	M = 2,53; SD = 1,484	M = 2,48; SD = 1,414

Таблица 7. Нагласи към жестове, мимики и пози като конвергентни средства в ситуация на общуване, което се възприема като делово, с прекия ръководител

Когато същата ситуация се възприема като неформален разговор, анкетираните са по-склонни към конвергенция чрез жестове, когато съкомуникантът е от другия пол, а чрез мимики и пози – когато е от същия пол. Резултатите са най-високи при нагласите към позите на тялото като средство за постигане на конвергенция, а факторът *пол на съкомуниканта* дава по-голямо отражение върху нагласите към употребата на позите и жестовете като средство за конвергенция, отколкото върху мимиките (вж. Таблица 8).

Променливи	Еднополови диади	Разнополови диади
Жестове	M = 2,40; SD = 1,387	M = 2,46; SD = 1,340
Мимики	M = 2,48; SD = 1,432	M = 2,44; SD = 1,340
Пози	M = 2,53; SD = 1,384	M = 2,47; SD = 1,341

Таблица 8. Нагласи към жестове, мимики и пози като конвергентни средства в ситуация на общуване, което се възприема като неформално, с прекия ръководител

В контекста на казаното нагласите към конвергенция чрез жестовете, мимиките и позите на тялото представят интересен материал за бъдещи проучвания на особеностите на акомодационното поведение.

С оглед на данните за *комуникацията между състуденти* може да се каже, че и при двата типа комуникативни ситуации нагласите към прилагане на стратегията за конвергенция посредством жестовете, мимиките и позите са по-изразени между комуниканти от един и същ пол. По-изразените тук нагласи към конвергенция могат да се обяснят с липсата на разлика в статуса и липсата на разлика в пола. Интересното тук е, че при възприемането на разговора като делови нагласите са най-изразени при жестовете, а при възприемането му като неформален – при мимиките. От своя страна, полът на съкомуниканта би се отразил най-вече върху лицевата експресия на анкетираните при разговор, възприет като делови, и най-вече върху жестовете, когато разговорът се приема като неформален.

При *общуване между анкетираните студенти и техните преподаватели* при жестовете, мимиките и позите са налице нагласи към прилагане на стратегията за конвергенция повече при съкомуниканти от един и същ пол, независимо от това дали общуването се приема като делово или като неформално. И в двете ситуации нагласите към конвергенция чрез жестове са най-изразени. Тъй като и в двете ситуации са налице разлика в статуса и липса на разлика в пола на съкомуникантите, тук нагласите към конвергенция следва да бъдат обяснени чрез по-силното влияние на фактора *пол* пред фактора *статус* за анкетираните в конкретната зададена ситуация. При възприемането на разговора като делови полът на съкомуниканта и тук, както при общуването студент – състудент, би се отразил най-вече върху конвергенцията чрез лицевата експресия на анкетираните, но докато при комуникацията студент – състудент възприемането на разговора като неформален води до по-силно влияние на фактора *пол на съкомуниканта* върху нагласите към конвергенция чрез жестовете, тук, когато съкомуникантът е преподавател, неговият пол е с най-силно влияние върху нагласите към позите на тялото като конвергентни комуникативни средства.

Когато респондентите са в *комуникативна ситуация със свои колеги на работното място*, нагласите към конвергенция са под влиянието на различни фактори. Възприемането на разговора като делови дава най-високи резултати при нагласите за конвергенция чрез жестове при разлика в пола на съкомуникантите, а възприемането на разговора като неформален – при нагласите към конвергенция чрез мимиките по отношение на съкомуникант от същия пол. Двете ситуации показват предпочитанията към различни паралингвистични средства под влиянието на различни фактори: първата, при липса на разлика в пола и липса на разлика в статуса на съкомуникантите, подчертава значението на нагласите към конвергенция чрез жестовете, а втората, при разлика в пола и липса на разлика в статуса – към конвергенция чрез лицевата експресия. От своя страна, полът на съкомуниканта би се отразил най-вече върху нагласите към конвергенция чрез жестове при разговор, възприет като делови, и върху лицевата експресия при разговор, възприет като неформален.

При *общуването с прекия ръководител* в почти всички разглеждани случаи нагласите за постигане на конвергенция между комуниканти от един и същ пол посредством жестовете, мимиките и позите на тялото са с по-високи стойности, като изключението от това е случаят с нагласите към употребата на жестове, когато общуването се приема като неформално и съкомуникантите са от различен пол. Пет от шест варианта в двете ситуации показват конвергенция при липса на разлика в пола между участниците в общуването и при разлика в статуса между тях, а при шестия вариант е налице предпочитание към конвергенция към жестове при комбинацията от факторите разлика в статуса и разлика в пола между съкомуникантите. От своя страна, полът на съкомуниканта би се отразил най-вече върху нагласите към конвергенция чрез лицевата експресия и позите на тялото при разговор, възприет като делови, и върху нагласите към жестовете и позите при разговор, възприет като неформален.

3.3. Йерархия на нагласите към конвергенция чрез паралингвистични средства

По отношение на зададените ситуации на общуване между анкетираните лица и техните съкомуниканти резултатите показват интересна йерархия на нагласите към употребата на всички изследвани паралингвистични променливи в качеството им на средства за реализиране на стратегията за речева конвергенция по смисъла на теорията за акомодацията. Осемте променливи от този тип, застъпени в изследването (произносителен стил, сила на гласа, темпо на речта, дължина на изреченията, дължина на паузите в речевия поток, жестове, мимики и пози на тялото), могат да бъдат обособени в две групи. Йерархията на нагласите за тяхната употреба като конвергентни комуникативни средства се оказва устойчива за първите четири от изброените: най-голяма е вероятността за употреба на произносителния стил, а най-малка – на дължината на изреченията като средства за постигане на стратегията за конвергенция. Останалите четири – дължината на паузите в речевия поток, жестовете, мимиките и позите на тялото – са с различна подредба според нагласите за употребата им като средства за постигане на стратегията за конвергенция във всички 16 изследвани ситуации.

Когато анкетираните лица общуват със *състуденти* от същия пол, постигането на конвергенция чрез жестовете е по-вероятна при общуване, което се приема като делово, а чрез мимики – когато общуването се приема като неформално. Въз основа на получените данни може да се заключи, че възможността именно чрез позите на тялото да се постигне конвергенция е малко по-висока, когато общуването се приема като делово между съкомуниканти от един и същ пол, отколкото в останалите случаи (вж. Таблица 9⁵).

В еднополови диади		В разнополови диади	
Делово общуване	Неформално общуване	Делово общуване	Неформално общуване
ПС (M = 4,18; SD = 1,685)	ПС (M = 3,91; SD = 1,550)	ПС (M = 4,16; SD = 1,680)	ПС (M = 3,92; SD = 1,548)
СГ (M = 3,25; SD = 1,651)	СГ (M = 3,40; SD = 1,657)	СГ (M = 3,26; SD = 1,617)	СГ (M = 3,45; SD = 1,675)
ТР (M = 3,00; SD = 1,635)	ТР (M = 3,07; SD = 1,513)	ТР (M = 3,02; SD = 1,622)	ТР (M = 3,11; SD = 1,488)
ДИ (M = 2,89; SD = 1,488)	ДИ (M = 2,87; SD = 1,378)	ДИ (M = 2,88; SD = 1,490)	ДИ (M = 2,88; SD = 1,355)
Ж (M = 2,81; SD = 1,589)	M ₁ (M = 2,82; SD = 1,472)	Ж (M = 2,77; SD = 1,459)	M ₁ (M = 2,72; SD = 1,415)
П (M = 2,71; SD = 1,452)	Ж (M = 2,78; SD = 1,564)	ДП (M = 2,68; SD = 1,278)	М ₁ (M = 2,72; SD = 1,415)
ДП (M = 2,68; SD = 1,283)	П (M = 2,70; SD = 1,418)	П (M = 2,67; SD = 1,392)	ДП (M = 2,68; SD = 1,366)
M ₁ (M = 2,52; SD = 1,384)	ДП (M = 2,68; SD = 1,372)	M ₁ (M = 2,44; SD = 1,302)	П (M = 2,62; SD = 1,342)
			Ж (M = 2,60; SD = 1,446)

Таблица 9. Йерархия на нагласите към конвергентна употреба на паралингвистични средства при общуване между състуденти

Когато анкетираните лица общуват с *колеги на работното място*, постигането на конвергенция чрез жестовете е по-вероятна при съкомуниканти от различен пол, когато общуването се възприема като делово. Използването на мимиките като средство за постигане на конвергенция е по-вероятно от жестовете и позите при неформално общуване между съкомуниканти от един и същ пол, но е на последно място в йерархията на всички представени променливи в останалите случаи. Чрез позите може да се очаква конвергенция повече, отколкото чрез жестовете и мимиките, когато общуването се приема като делово,

5 Съкращения в таблици 9 – 12: ПС – произносителен стил; СГ – сила на гласа; ТР – темпо на речта; ДИ – дължина на изреченията; ДП – дължина на паузите в речевия поток; Ж – жестове; M₁ – мимики; П – пози; M – средни стойности по 7-степенната скала за оценка; SD – стандартно отклонение.

между съкомуниканти от един и същ пол и при общуване, което се приема като неформално, между съкомуниканти от различен пол (вж. Таблица 10).

В еднополови диади		В разнополови диади	
Делово общуване	Неформално общуване	Делово общуване	Неформално общуване
ПС (M = 4,22; SD = 1,737)	ПС (M = 3,96; SD = 1,558)	ПС (M = 4,18; SD = 1,739)	ПС (M = 3,99; SD = 1,574)
СГ (M = 3,34; SD = 1,590)	СГ (M = 3,50; SD = 1,645)	СГ (M = 3,32; SD = 1,625)	СГ (M = 3,54; SD = 1,685)
ТР (M = 2,95; SD = 1,624)	ТР (M = 3,06; SD = 1,514)	ТР (M = 2,98; SD = 1,647)	ТР (M = 3,04; SD = 1,503)
ДИ (M = 2,92; SD = 1,490)	ДИ (M = 2,87; SD = 1,341)	ДИ (M = 2,87; SD = 1,429)	ДИ (M = 2,88; SD = 1,361)
ДП (M = 2,67; SD = 1,259)	М ₁ (M = 2,72; SD = 1,485)	Ж (M = 2,67; SD = 1,404)	ДП (M = 2,61; SD = 1,298)
П (M = 2,56; SD = 1,327)	ДП (M = 2,63; SD = 1,276)	ДП (M = 2,67; SD = 1,252)	П (M = 2,55; SD = 1,315)
Ж (M = 2,53; SD = 1,334)	Ж (M = 2,59; SD = 1,381)	П (M = 2,55; SD = 1,383)	Ж (M = 2,52; SD = 1,359)
М ₁ (M = 2,47; SD = 1,276)	П (M = 2,58; SD = 1,357)	М ₁ (M = 2,47; SD = 1,296)	М ₁ (M = 2,47; SD = 1,302)

Таблица 10. Йерархия на нагласите към конвергентна употреба на паралингвистични средства при общуване с колега на работното място

Когато анкетираните лица общуват с преподаватели, йерархията на всички променливи е една и съща в ситуации, когато съкомуникантите са от същия пол. Между съкомуниканти от различен пол най-малко вероятно е постигането на конвергенция чрез мимиките сред останалите променливи. Ако тук акцентът се постави върху йерархията на три от изследваните променливи – жестовете, мимиките и позите на тялото, то тогава жестовете са най-вероятното, а мимиките – най-малко вероятното средство за прилагане на конвергентната стратегия (вж. Таблица 11).

В еднополови диади		В разнополови диади	
Делово общуване	Неформално общуване	Делово общуване	Неформално общуване
ПС (M = 4,37; SD = 1,749)	ПС (M = 4,17; SD = 1,590)	ПС (M = 4,43; SD = 1,714)	ПС (M = 4,13; SD = 1,582)
СГ (M = 3,37; SD = 1,690)	СГ (M = 3,45; SD = 1,654)	СГ (M = 3,39; SD = 1,702)	СГ (M = 3,44; SD = 1,629)
ТР (M = 2,97; SD = 1,619)	ТР (M = 2,90; SD = 1,480)	ТР (M = 2,98; SD = 1,624)	ТР (M = 2,92; SD = 1,470)
ДИ (M = 2,91; SD = 1,501)	ДИ (M = 2,82; SD = 1,384)	ДИ (M = 2,88; SD = 1,493)	ДИ (M = 2,83; SD = 1,376)
Ж (M = 2,78; SD = 1,450)	Ж (M = 2,69; SD = 1,471)	Ж (M = 2,76; SD = 1,438)	Ж (M = 2,68; SD = 1,512)
П (M = 2,69; SD = 1,560)	П (M = 2,62; SD = 1,391)	П (M = 2,58; SD = 1,482)	ДП (M = 2,55; SD = 1,302)
М ₁ (M = 2,63; SD = 1,506)	М ₁ (M = 2,55; SD = 1,437)	ДП (M = 2,57; SD = 1,234)	П (M = 2,53; SD = 1,334)
ДП (M = 2,56; SD = 1,208)	ДП (M = 2,53; SD = 1,236)	М ₁ (M = 2,49; SD = 1,335)	М ₁ (M = 2,52; SD = 1,353)

Таблица 11. Йерархия на нагласите към конвергентна употреба на паралингвистични средства при общуване с преподавател

В случаите, при които анкетираните общуват с прекия си ръководител, постигането на конвергенция чрез жестовете е по-вероятна при общуване, което се приема като делово, а чрез позите на тялото – когато общуването се приема като неформално, като мимиките могат да бъдат предпочитани пред жестовете и позите, но да бъдат и на последно място от всички невербални променливи (вж. Таблица 12).

В еднополови диади		В разнополови диади	
Делово общуване	Неформално общуване	Делово общуване	Неформално общуване
ПС (M = 4,42; SD = 1,747) СГ (M = 3,36; SD = 1,709) ТР (M = 3,02; SD = 1,640) ДИ (M = 2,86; SD = 1,497) Ж (M = 2,74; SD = 1,363) ДП (M = 2,62; SD = 1,285) M ₁ (M = 2,53; SD = 1,495) П (M = 2,53; SD = 1,484)	ПС (M = 4,12; SD = 1,610) СГ (M = 3,43; SD = 1,659) ТР (M = 2,92; SD = 1,487) ДИ (M = 2,72; SD = 1,322) П (M = 2,53; SD = 1,384) M ₁ (M = 2,48; SD = 1,432) ДП (M = 2,47; SD = 1,202) Ж (M = 2,40; SD = 1,387)	ПС (M = 4,42; SD = 1,752) СГ (M = 3,34; SD = 1,698) ТР (M = 2,96; SD = 1,632) ДИ (M = 2,87; SD = 1,511) Ж (M = 2,73; SD = 1,353) ДП (M = 2,63; SD = 1,315) П (M = 2,48; SD = 1,414) M ₁ (M = 2,47; SD = 1,438)	ПС (M = 4,16; SD = 1,604) СГ (M = 3,40; SD = 1,672) ТР (M = 2,90; SD = 1,497) ДИ (M = 2,76; SD = 1,353) П (M = 2,47; SD = 1,341) Ж (M = 2,46; SD = 1,340) M ₁ (M = 2,44; SD = 1,340) ДП (M = 2,43; SD = 1,186)

Таблица 12. Йерархия на нагласите към конвергентна употреба на паралингвистични средства при общуване с прекия ръководител

И така, обобщените данни за осемте променливи показват тяхната стабилна йерархия по отношение на произносителния стил, силата на гласа, темпото на речта и дължината на изреченията при всички случаи на изследвани комбинации от фактори, и нестабилност на тази йерархия при дължината на паузите в речевия поток, жестове, мимиките и позите при изследваните комбинации (вж. Таблица 13).

	В еднополови диади		В разнополови диади	
	Делово общуване	Неформално общуване	Делово общуване	Неформално общуване
Състудент	ПС (M = 4,18; SD = 1,685) СГ (M = 3,25; SD = 1,651) ТР (M = 3,00; SD = 1,635) ДИ (M = 2,89; SD = 1,488) Ж (M = 2,81; SD = 1,589) П (M = 2,71; SD = 1,452) ДП (M = 2,68; SD = 1,283) М (M = 2,52; SD = 1,384)	ПС (M = 3,91; SD = 1,550) СГ (M = 3,40; SD = 1,657) ТР (M = 3,07; SD = 1,513) ДИ (M = 2,87; SD = 1,378) М (M = 2,82; SD = 1,472) Ж (M = 2,78; SD = 1,564) П (M = 2,70; SD = 1,418) ДП (M = 2,68; SD = 1,372)	ПС (M = 4,16; SD = 1,680) СГ (M = 3,26; SD = 1,617) ТР (M = 3,02; SD = 1,622) ДИ (M = 2,88; SD = 1,490) Ж (M = 2,77; SD = 1,459) ДП (M = 2,68; SD = 1,278) П (M = 2,67; SD = 1,392) М (M = 2,44; SD = 1,302)	ПС (M = 3,92; SD = 1,548) СГ (M = 3,45; SD = 1,675) ТР (M = 3,11; SD = 1,488) ДИ (M = 2,88; SD = 1,355) М (M = 2,72; SD = 1,415) ДП (M = 2,68; SD = 1,366) П (M = 2,62; SD = 1,342) Ж (M = 2,60; SD = 1,446)
Колега	ПС (M = 4,22; SD = 1,737) СГ (M = 3,34; SD = 1,590) ТР (M = 2,95; SD = 1,624) ДИ (M = 2,92; SD = 1,490) ДП (M = 2,67; SD = 1,259) П (M = 2,56; SD = 1,327) Ж (M = 2,53; SD = 1,334) М (M = 2,47; SD = 1,276)	ПС (M = 3,96; SD = 1,558) СГ (M = 3,50; SD = 1,645) ТР (M = 3,06; SD = 1,514) ДИ (M = 2,87; SD = 1,341) М (M = 2,72; SD = 1,485) ДП (M = 2,63; SD = 1,276) Ж (M = 2,59; SD = 1,381) П (M = 2,58; SD = 1,357)	ПС (M = 4,18; SD = 1,739) СГ (M = 3,32; SD = 1,625) ТР (M = 2,98; SD = 1,647) ДИ (M = 2,87; SD = 1,429) Ж (M = 2,67; SD = 1,404) ДП (M = 2,67; SD = 1,252) П (M = 2,55; SD = 1,383) М (M = 2,47; SD = 1,296)	ПС (M = 3,99; SD = 1,574) СГ (M = 3,54; SD = 1,685) ТР (M = 3,04; SD = 1,503) ДИ (M = 2,88; SD = 1,361) ДП (M = 2,61; SD = 1,298) П (M = 2,55; SD = 1,315) Ж (M = 2,52; SD = 1,359) М (M = 2,52; SD = 1,302)
Преподавател	ПС (M = 4,37; SD = 1,749) СГ (M = 3,37; SD = 1,690) ТР (M = 2,97; SD = 1,619) ДИ (M = 2,91; SD = 1,501) Ж (M = 2,78; SD = 1,450) П (M = 2,69; SD = 1,560) М (M = 2,63; SD = 1,506) ДП (M = 2,56; SD = 1,208)	ПС (M = 4,17; SD = 1,590) СГ (M = 3,45; SD = 1,654) ТР (M = 2,90; SD = 1,480) ДИ (M = 2,82; SD = 1,384) Ж (M = 2,69; SD = 1,471) П (M = 2,62; SD = 1,391) М (M = 2,55; SD = 1,437) ДП (M = 2,53; SD = 1,236)	ПС (M = 4,43; SD = 1,714) СГ (M = 3,39; SD = 1,702) ТР (M = 2,98; SD = 1,624) ДИ (M = 2,88; SD = 1,493) Ж (M = 2,76; SD = 1,438) П (M = 2,58; SD = 1,482) ДП (M = 2,57; SD = 1,234) М (M = 2,49; SD = 1,335)	ПС (M = 4,13; SD = 1,582) СГ (M = 3,44; SD = 1,629) ТР (M = 2,92; SD = 1,470) ДИ (M = 2,83; SD = 1,376) Ж (M = 2,68; SD = 1,512) ДП (M = 2,55; SD = 1,302) П (M = 2,53; SD = 1,334) М (M = 2,52; SD = 1,353)
Ръководител	ПС (M = 4,42; SD = 1,747) СГ (M = 3,36; SD = 1,709) ТР (M = 3,02; SD = 1,640) ДИ (M = 2,86; SD = 1,497) Ж (M = 2,74; SD = 1,363) ДП (M = 2,62; SD = 1,285) М (M = 2,53; SD = 1,495) П (M = 2,53; SD = 1,484)	ПС (M = 4,12; SD = 1,610) СГ (M = 3,43; SD = 1,659) ТР (M = 2,92; SD = 1,487) ДИ (M = 2,72; SD = 1,322) П (M = 2,53; SD = 1,384) М (M = 2,48; SD = 1,432) ДП (M = 2,47; SD = 1,202) Ж (M = 2,40; SD = 1,387)	ПС (M = 4,42; SD = 1,752) СГ (M = 3,34; SD = 1,698) ТР (M = 2,96; SD = 1,632) ДИ (M = 2,87; SD = 1,511) Ж (M = 2,73; SD = 1,353) ДП (M = 2,63; SD = 1,315) П (M = 2,48; SD = 1,414) М (M = 2,47; SD = 1,438)	ПС (M = 4,16; SD = 1,604) СГ (M = 3,40; SD = 1,672) ТР (M = 2,90; SD = 1,497) ДИ (M = 2,76; SD = 1,353) П (M = 2,47; SD = 1,341) Ж (M = 2,46; SD = 1,340) М (M = 2,44; SD = 1,340) ДП (M = 2,43; SD = 1,186)

Таблица 13. Обща йерархия на нагласите към конвергентна употреба на паралингвистични средства

3.4. Изводи

Относно произносителния стил, дължината на изреченията, дължината на паузите в речевия поток, силата на гласа и темпото на речта, застъпени в изследването като средства за постигане на конвергентна акомодационна стратегия, се обобщават някои особености. При дължината на изреченията са минимални вариациите в ситуации на общуване между комуниканти с равен статус, а съществува ясна тенденция конвергенцията да се реализира посредством тази променлива при общуване, което се възприема като делово, когато комуникантите се различават помежду си по своя статус. При дължината на паузите в речевия поток стойностите са еднакви при всички изследвани ситуации на общуване между състуденти, но съществува устойчива връзка на тази променлива със ситуации на общуване, което се възприема като делово, при останалите варианти. Прилагането на силата на гласа като конвергентно средство е свързано със ситуации на общуване, което се възприема като неформално, независимо от статусните отношения между комуникантите. Употребата на темпото на речта като средство за прилагане на конвергенцията е свързано повече със ситуации на общуване, което се възприема като неформално, при липса на статусни различия между комуникантите, и със ситуации на общуване, което се възприема като делово, между комуниканти, които се различават помежду си по своя статус. А при произносителния стил съществува устойчива връзка със ситуации на общуване, което се възприема като делово.

В контекста на данните за посочените пет променливи резултатите от изследването на паралингвистичните нагласи към жестовете, мимиките и позите като конвергентни комуникативни средства имат по-ниски стойности и интересни характеристики.

Нагласите към жестовете показват възприемането им като присъщи повече на общуване, което се приема като делово, както и когато липсва разлика в статуса между съкомуникантите. Липсата на еднозначни резултати обаче за всички комбинации от фактори показва необходимост от допълнителни изследвания на връзките между нагласите към употребата на жестове като средства за постигане на конвергенция и субективно възприетия характер на общуването. При нагласите за употреба на позите на тялото като конвергентно комуникативно средство са налице данни за възприемането им като характерни повече при общуване с представители на своя пол, при такова, което се приема като делово (с малки изключения), и при липса на разлика в статуса, което дава насоки за бъдещи изследвания. Данните за нагласите към употреба на мимиките с функцията им на средство за постигане на конвергенция говорят за възприемането им като по-характерни при общуване с представители на своя пол, към по-тясната им връзка с неформалното общуване и при липса на разлика в статуса между съкомуникантите.

Сред осемте променливи, които образуват общо 128 субскали, само при една, при това не с 16, а с 12 субскали, получените резултати преминават прага, над който биха могли да се разглеждат еднозначно като нагласи към конвергенция. Това се отнася до нагласите към употреба на произносителния стил като конвергентно комуникативно средство, засяга 75% от възможните комбинации от фактори за нейното прилагане и оставя извън своя обсег онези ситуации, в които се проучват нагласите към конвергентна употреба на произносителния стил при неформално общуване с колеги и състуденти и от двата пола, т.е. при немаркираните по отношение на статуса и формалността на общуването.

Получените резултати не са изненадващи, предвид особеностите на осемте променливи и ограниченията на възможностите за тяхното изследване именно като средства за постигане на конвергенция посредством нагласите към тяхната употреба. В реално комуникативно взаимодействие всички представени тук паралингвистични средства, в отговор на другия или

на другите съкомуниканти, се прилагат широко при различна степен на осъзнатост и при силно влияние на всички компоненти, които според модела на акомодационната теория обуславят прилагането на стратегиите. Затова допускаме, че разликите в получените стойности имат отношение към действителното комуникативно поведение в такива ситуации, предвид очевидните особености на всяка от променливите, които могат да бъдат изведени въз основа на получените резултати, но за по-категорични изводи по темата би следвало да се извършат и други проучвания по темата.

Ако анализът на данните бъде сведен до общите особености на пет от разгледаните паралингвистични променливи – произносителния стил, силата на гласа, темпото на речта, дължината на изреченията и дължината на паузите в речевия поток, – то йерархията на нагласите към тях е устойчива и е в следния низходящ ред: произносителен стил – сила на гласа – темпо на речта – дължина на изреченията – дължина на паузите. Доколкото при нагласите не може да се говори за пряка и задължителна релация между декларирано и реално поведение, то може само да се предполага, че в реално протичащо комуникативно взаимодействие най-голяма е вероятността за прилагане на стратегията за конвергенция чрез синхронизиране на произносителния стил с този на получателите на съобщенията, а най-малко вероятно е това да се осъществява посредством дължината на изреченията и на паузите.

Когато обобщените данни за петте променливи бъдат съпоставени с тези за нагласите към конвергентната употреба на жестовете, мимиките и позите на тялото, нагласите към такава употреба на дължината на паузите в речевия поток изглежда нестабилна и зависима от влиянието на заложените в емпиричното изследване фактори, свързани с възприемането на съкомуниканта, поради по-високите в редица от случаите стойности по скалата за оценка на нагласите към конвергентна употреба на жестовете, мимиките и позите на тялото. В такъв контекст може да се обобщи, че данните за нагласите към произносителния стил, силата на гласа, темпото на речта и дължината на изреченията показват особености, които за респондентите вероятно са свързани повече с особеностите на самите паралингвистични средства, а нагласите към конвергенция чрез дължината на паузите в речевия поток, жестове, мимиките и позите на тялото вероятно са по-зависими от факторите, заложи в емпиричното изследване.

Данните за нагласите към жестовете, мимиките и позите на тялото в контекста на произносителния стил, темпото на речта, силата на гласа, дължината на изреченията и дължината на паузите в речевия поток, изследвани като конвергентни комуникативни средства, показват и по-ниски стойности при нагласите към онези от тях, които засягат кинетичната паралингвистична модалност. Липсата на емпиричен материал, валиден за съвременните носители на българския език, който да предоставя резултати от проучвания на осемте променливи с една и съща група респонденти, извършени с оглед на акомодацията, не позволява да бъде правени категорични изводи по темата за причините, обуславящи този аспект на резултатите. Въпреки това данните сочат, че проучването на различни комуникативни средства от различни модалности при едни и същи участници и единна методология позволява да се открият редица особености на присъщи за българите предпочитания към средствата, използвани в процеса на комуникация.

Тъй като едва 15,6 % от анкетираните студенти са посочили, че работят, резултатите по отношение на комуникативните ситуации, в които съкомуникантът е състудент и преподавател, могат да се приемат като основани на социалния опит и комуникативната компетентност, придобити при общуването в академична среда, докато резултатите, свързани със сферата на трудовата реализация, при ситуации, в които съкомуникантът е колега и пряк

ръководител на работното място, биха могли да се разглеждат повече във връзка с очакванията на анкетираните за изискванията на съответната социална роля, в която те биха били поставени при общуване с такъв съкомуникант, и с особеностите на възможен предишен трудов опит.

Основавайки се на схващането, че вербалните отговори относно бъдещи форми на поведение отразяват ориентацията на личността към обекта на съответната нагласа така, както и отговорите, които се основават на опита (Krosnick et al. 2005: 47), намираме, че данните за нагласите към прилагане на жестовете, мимиките и позите на тялото като средства за прилагане на конвергентната стратегия при комуникативните ситуации, заложили в изследването, са информативни както по отношение на нагласите към акомодация в ситуации на общуване със съкомуникант, който не се различава по статус от анкетираните, така и с такъв, който е с по-висок статус от тях. Получените данни могат да бъдат използвани и във връзка с проучвания в областта на нагласите към стереотипните представи за партньора в комуникативното взаимодействие, обуславящи се по смисъла на акомодационния комуникативен модел от първоначалната акомодационна ориентация към тях като представители на различни социални групи.

В заключение следва да се подчертае, че данните за нагласите към посочените комуникативни средства за реализиране на стратегията за конвергенция могат да се интерпретират като различни степени, в които заложените в емпиричното проучване фактори влияят върху конвергентните нагласи. Тъй като, от една страна, в контекста на съвременни изследвания върху акомодацията (вж. напр. Giles, Gasiorek 2013) дивергенцията и поддържането са по-близки до неакомодационното комуникативно поведение, а от друга, декларирането на вербалните отговори в емпиричното изследване не дава основания за диференциране на свързаните с ниските степени по скалата за оценка отговори на дивергентни и поддържащи нагласи, тези ниски стойности по смисъла на акомодационния теоретичен модел не би следвало да се интерпретират автоматично във връзка с акомодационните стратегии за дивергенция и поддържане.

Обобщение

Стратегиите за речева акомодация винаги се реализират с оглед на конкретни параметри на конкретна комуникативна ситуация, като същевременно отразяват нагласите към акомодация по отношение на събеседници от различен тип и нагласите към прилагане на стратегии за акомодация, детерминирани от първоначалната акомодационна ориентация на участниците в общуването.

Изследването на жестовете, мимиките и позите е извършено с оглед на дефинициите за същността, особеностите и структурния модел на теорията за акомодацията. В този модел стратегията за конвергенция се приема като особена форма на приспособяване към комуникативните модели на съкомуникантите, което в ранните години на теорията има вербални, след 1987 г. – и невербални аспекти (вж. Giles et al. 1987), паралелно с които функционират субективната и психологическата конвергенция (вж. Giles et al. 1991: 36). Поради тази причина посочените данни следва да се разглеждат в тясната им обвързаност с инструментариума на изследването, със заложените в него фактори и най-вече със стратегията, във връзка с реализацията на която са изследвани – тази за конвергенцията в комуникативното поведение.

В контекста на емпиричното изследване се установява, че по-високи са стойностите на получените резултати по отношение на неапроксималните стратегии за акомодация, каквито са тези за междуличностен контрол, за улесняване на разбирането и за управлението на дискурса, в сравнение с апроксималните, към които се причисляват стратегиите за конвергенция и дивергенция. Въз основа на получените данни по отношение на паралингвистичните средства за конвергенция, нагласите на респондентите относно жестовете, мимиките и позите ги представят като слабо приложими в качеството им на средства за прилагане на конвергентната акомодационна стратегия. Тяхното участие в реално протичащи ситуации на непосредствено комуникативно взаимодействие обаче често е неосъзнато, ситуативно обусловено и до голяма степен детерминирано от параметрите на нормативните изисквания за социално приемливо поведение при отчитане на редица обективни и субективни фактори. С оглед на това получените резултати биха могли да бъдат използвани при други изследвания в областта на паралингвистиката и невербалната комуникация при българите с прилагане на експлицитни и имплицитни методи за измерване на нагласите и съпоставянето им с данни от обективно наблюдаемите аспекти на невербалното поведение в изследвания, извършени въз основа на теоретичния модел на комуникативната акомодация.

Цитирана литература

- Алексова, Красимира. 2002. Езикови атитюди, нормативни статуси и социолингвистични маркери. *Проблеми на социолингвистиката. Билингвизъм и диглосия – съвременни проблеми*, том 7, 127 – 135. София: Международно социолингвистическо дружество.
- Алексова, Красимира. 2005а. Йерархията на лингвистичните променливи според стратифициращата им сила. *Езиковедски приноси в чест на чл.-кор. проф. Михаил Виденов*, 299 – 324. Велико Търново: УИ „Св. св. Кирил и Методий“.
- Алексова, Красимира. 2005б. Сравнително изследване на резултатите от няколко метода за установяване на йерархията на социолингвистичните променливи. *Научни изследвания в чест на проф. д-р Боян Байчев, по случай неговата 70-годишнина*. Велико Търново: УИ „Св. св. Кирил и Методий“.
- Алексова, Красимира. 2012а. Нагласите на поколенията в българското общество към съвременни явления в устната комуникация. В: *Време и история в славянските езици, литератури и култури. Сборник с доклади от Единадесети национални славистични четения 19 – 21 април*, 253 – 263. София: УИ „Св. Климент Охридски“.
- Алексова, Красимира. 2012б. Разлики между езиковите нагласи на българите от различни типове населени места. В: *Славистиката в глобалния свят – предизвикателства и перспективи*, 23 – 32. Благоевград: УИ „Неофит Рилски“.
- Алексова, Красимира. 2012в. Български езиков изток – български езиков запад на базата на данни, представящи езиковите нагласи на съвременния българин. *Сборник научни трудове от Националната конференция с международно участие „40 години Шуменски университет 1971–2011“*, 314 – 322. Шумен: УИ „Епископ Константин Преславски“. <http://shu-bg.net/sites/default/files/Ubileen%20sbornik.pdf>
- Алексова, Красимира. 2013. Езиковите нагласи и вариантността в устната реч (върху материали от национална представителна анкета). *Littera et Lingua: Електронно списание на ФСлФ, СУ „Св. Климент Охридски“*, Series Dissertationes 4. <http://slav.unisofia.bg/naum/liliseries/diss/2013/4>
- Алексова, Красимира, Стефанка Фетваджиева. 2006. Съпоставително изследване на езиковите атитюди на Балканите (пилотно проучване). *Балканистичен форум 1-3: Интимни и публични светове на Балканите*, 224 – 244. Благоевград: Международен университетски семинар за балканистични проучвания и специализации при ЮЗУ „Н. Рилски“.
- Андреева, Галина. 2000. *Психология на социалното познание*. Москва: Аспект-прес.
- Андреева, Людмила. 2007. *Социално познание и междуличностно взаимодействие*. София: УИ „Св. Климент Охридски“.
- Виденов, Михаил. 1982. Към българската паралингвистика. *Годишник на Софийския университет „Св. Климент Охридски“*, Факултет по славянски филологии, том 72, № 1. София: БАН.
- Виденов, Михаил. 1999. *Езикът и общественото мнение*. София: АИ „Проф. Марин Дринов“.
- Виденов, Михаил. 2000. *Увод в социолингвистиката*. София: Делфи.
- Гулевич, Ольга. 2007. *Психология на комуникацията*. Москва: Московский психолого-социальный

институт.

- Десев, Любен. 2008. *Речник по психология*. 5-то изд. София: Булгарика.
- Джонев, Сава. 1996. *Социална психология. Том 2. Общуване. Личност*. София: ИК „Софи – Р“.
- Джонев, Сава. 2004. *Социална психология. Том 5. Изследователски дизайн. Статистическа обработка – SPSS. Интерпретация*. София: ИК „Софи – Р“.
- Ефтимова, Андреана. 2002. *Невербалната комуникация в телевизията. Психолингвистична и семиотична перспектива*. София: ИК „СЕМА РШ“.
- Йосифова, Росица. 2008. *Мълчанието: Представи и нагласи към невербалната комуникация при българи*. София: ИЛЦ „Ромел“.
- Колшанский, Геннадий. 1974. *Паралингвистика*. Москва: Наука.
- Конецкая, Венера. 1997. *Социология комуникации*. Москва: Изд. Международного университета бизнеса и управления.
- Крейдли, Григорий. 2002. *Невербальная семиотика*. Москва: Новое литературное обозрение.
- Лабунская, Вера. 1999. *Экспрессия человека: общение и межличностное познание*. Ростов-на-Дону: Феникс.
- Матвеева, Тамара. 2010. *Полный словарь лингвистических терминов*. Ростов-на-Дону: Феникс.
- Менмолен, Жермен дьо. 2006. Промяна на атигюда. В: Серж Московичи (ред., Евгения Грекова и Снежина Анастасова, прев.), *Социална психология*, 109 – 168. София: Дамян Яков.
- Михальченко, Вида Ю. (отв. ред.). 2006. *Словарь социолингвистических терминов*. Москва: Институт языкознания РАН.
- Николаева, Татьяна. 2000. Паралингвистика. В: Виктория Ярцева (гл. ред.), *Большой энциклопедический словарь. Языкознание*, 367. Москва: НИ „Большая Российская Энциклопедия“.
- Пачев, Ангел. 1993. *Малка енциклопедия по социолингвистика*. Плевен: Евразия-Абагар.
- Райнов, Васил. 1987. *Особености на невербалната комуникация*. София: БАН.
- Стоицова, Толя. 1992. *И усмивката може да бъде заповед. Как да се научим да разбираме езика на тялото*. София: Ико-Интелект.
- Стоицова, Толя. 1998. *Живеем с другите. Социално психологически проблеми*. София: НБУ.
- Тишева, Йовка. 2013. Прагматични аспекти на устната реч. *Littera et Lingua: Електронно списание на ФСлФ, СУ „Св. Климент Охридски“*, Series Dissertationes 3. http://www.slav.uni-sofia.bg/naum/sites/default/files/lili_series3_tisheva_2013_0.pdf
- Трендафилова, Алиса. 2011. Акомодация и стратегии: типология и динамика. *Littera et Lingua: Електронно списание на ФСлФ, СУ „Св. Климент Охридски“*, 8 (4) Зима. <http://www.slav.uni-sofia.bg/naum/lilijournal/node/1828>
- Трендафилова, Алиса. 2012. Акомодация, стратегии и социална психология на езика. *Littera et Lingua: Електронно списание на ФСлФ, СУ „Св. Климент Охридски“*, 9 (3), Есен. <http://www.slav.uni-sofia.bg/naum/node/1880>
- Трендафилова, Алиса. 2013а. Анкетно проучване на комуникативни фактори. *Българска реч* 3. 75 – 85.
- Трендафилова, Алиса. 2013б. За някои аспекти на фактора статус в речевата акомодация. *Алманах „Българска украинистика“* 3. 87 – 103. http://www.bgukrainistika.com/widgets/Filemanager/uploads/anon/Almanah_3.pdf
- Трендафилова, Алиса. 2013в. Невербална семиотика на медийно поведение. *Реторика и комуникации* 9. http://rhetoric.bg/wp-content/uploads/2013/10/A_Trendafilova_Nonverbal_semiotics_Vol.7-2013_PDF.pdf
- Трендафилова, Алиса. 2013г. Комуникативната акомодация: събития, реакция на събития или комплекс от фактори. – В: „Събитие и безсмъртие“ (литература, език, философия, наука). *Сборник доклади от Международна научна конференция. ФСлФ, СУ „Св. Климент Охридски“* (13 – 14. V. 2011 г.), 303 – 320. София: УИ „Св. Климент Охридски“.

- Трендафилова, Алиса. 2014. Роля на социалната идентичност и каузалните атрибуции в динамиката на апроксималните акомодационни стратегии. – В: Проблеми на социалингвистиката, том XI, 355 – 360. София: Международно социалингвистично дружество.
- Фелдман, Робърт. 2001. Формиране и поддържане и промяна на нагласите. В: Людмила Андреева (съст., прев.). *Социална психология: Христоматия*, 234 – 265. София: Дилок.
- Янакиев, Юрий. 2011. Психосемиотика на педагогическата интеракция – изследване на невербалните и паравербални параметри на дидактическото пространство и език. *Сборник доклади на Четвъртата национална конференция "Образованието в информационното общество"*, Пловдив, АРИО, 26 – 27 май 2011, 266 – 275. София: Асоциация „Развитие на информационното общество”. <http://sci-gems.math.bas.bg/jspui/handle/10525/1553> (28.11.2013).
- Янакиев, Юрий. 2013. Изследване на паравербалните характеристики в образователния дискурс. *Education in One World: Perspectives from Different Nations. BCES Conference Books, Vol. 11*, 368 – 374. Sofia: Bulgarian Comparative Education Society (BCES). <http://bces.conference.tripod.com/sitebuildercontent/sitebuilderfiles/bces.conference.book.vol.11.2013.text.pdf#page=368> (28.11.2013).
- Ajzen, Icek. 2005. *Attitudes, Personality, and Behavior*. Berkshire, UK / New York: Open University Press, McGraw-Hill.
- Ajzen, Icek & Martin Fishbein. 1977. Attitude behavior relations: A theoretical analysis and review of empirical research. *Psychological Bulletin* 84. 888–918.
- Ajzen, Icek & Martin Fishbein. 2005. The influence of attitudes on behavior. In Dolores Albarracin, Blair T. Johnson & Mark P. Zanna (eds.), *The Handbook of Attitudes*, 173–221. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Bilous, Frances R. & Robert M Krauss. 1988. Dominance and accommodation in the conversational behaviors of same- and mixed-gender dyads. *Language and Communication* 8 (3/4). 183–194.
- Bohner, Gerd & Norbert Schwarz. 2001. Attitudes, persuasion, and behavior. In Abraham Tesser & Norbert Schwarz (eds.), *Blackwell Handbook of Social Psychology: Intraindividual Processes*, 413–435. Malden, MA: Blackwell.
- Bradac, James, Aaron Cargile & Jennifer Hallett. 2001. Language attitudes: Retrospect, conspect, and prospect. In William Peter Robinson & Howard Giles (eds.), *The New Handbook of Language and Social Psychology*, 137–155. Chichester: Wiley.
- Buller, David B. & R. Kelly Aune. 1988. The effects of vocalics and nonverbal sensitivity on compliance: A speech accommodation theory explanation. *Human Communication Research* 14 (3). 301–332.
- Buller, David B. & R. Kelly Aune. 1992. The effects of speech rate similarity on compliance: Application of communication accommodation theory. *Western Journal of Communication* 56. 37–53.
- Byrne, Donn. 1969. Attitudes and attraction. In Leonard Berkowitz (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 4, 35–89. New York: Academic Press.
- Byrne, Donn. 1971. *The Attraction Paradigm*. New York: Academic Press.
- Cargile, Aaron C., Howard Giles, Ellen B. Ryan & James J. Bradac. 1994. Language attitudes as a social process: A conceptual model and new directions. *Language & Communication* 14 (3). 211–236.
- Cooper, Joel, Kimberly A. Kelly & Kimberlee Weaver. 2004. Attitudes, norms and social groups. In Marilyn B. Brewer & Miles Hewstone (eds.), *Social Cognition*, 244–267. Malden, MA: Blackwell.
- Coupland, Nikolas, Justine Coupland, Howard Giles & Karen Henwood. 1988. Accommodating the elderly: Invoking and extending a theory. *Language in Society* 17 (1). 1–41.
- Chartrand, Tanya L. & John A. Bargh. 1999. The chameleon effect: The perception-behavior link and social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology* 76 (6). 893–910.
- Crystal, David. 1975. Paralinguistics. In Jonathan Benthall & Ted Polhemus (eds), *The Body as a Medium of Expression*, 162–174. London: Institute of Contemporary Arts.

- Crystal, David. 2008. *A Dictionary of Linguistics and Phonetics*, 6th edn. Oxford: Blackwell.
- Deprez, Kas & Yves Persoons. 1988. Attitude. In Ulrich Ammon, Norbert Dittmar & Klaus Mattheier (eds.), *Sociolinguistics. An International Handbook of the Science of Language and Society*, Vol. 1, 125–131. Berlin/New York: Walter de Gruyter.
- Fazio, Russell H. & Michael A. Olson. 2003. Implicit measures in social cognition research: Their meaning and use. *Annual Review of Psychology* 54. 297–327.
- Gallois, Cynthia & Victor J. Callan. 1988. Communication accommodation and the prototypical speaker: Predicting evaluations of status and solidarity. *Language & Communication* 8 (3/4). 271–283.
- Gallois, Cindy, Tania Ogay & Howard Giles. 2005. Communication accommodation theory: A look back and a look ahead. In William Gudykunst (ed.), *Theorizing about Intercultural Communication*, 121–148. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Gallois, Cindy, Bernadette Watson & Madeleine Brabant. 2007. Attitudes to language and communication. In Marlis Hellinger & Anne Pauwels (eds.), *Handbook of Language and Communication: Diversity and Change (Handbooks of Applied Linguistics; 9)*, 595–618. Berlin/New York, Mouton de Gruyter.
- Gallois, Cindy, Howard Giles, Elizabeth Jones, Aaron C. Cargile & Hiroshi Ota. 1995. Accommodating intercultural encounters: Elaborations and extensions. In Richard L. Wiseman (ed.), *Intercultural communication theory*, 115–147. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Garrett, Peter. 2005. Attitude measurements. In Ulrich Ammon, Norbert Dittmar, Klaus Mattheier & Peter Trudgill (Eds.). *Sociolinguistics. An International Handbook of the Science of Language and Society*, 2nd edn., Vol. 2, 1251–1260. Berlin/New York: Walter de Gruyter.
- Giles, Howard. 1973. Accent mobility: A model and some data. *Anthropological Linguistics* 15 (2). 87–105.
- Giles, Howard. 2009. Communication accommodation theory. In David Matsumoto (ed.), *Cambridge Dictionary of Psychology*, 120. Cambridge: Cambridge University Press.
- Giles, Howard & Andrew C. Billings. 2004. Assessing language attitudes: Speaker evaluation studies. In Alan Davies & Catherine Elder (eds.), *The Handbook of Applied Linguistics*, 187–209. Oxford: Blackwell.
- Giles, Howard & Jessica Gasiorek. 2013. Parameters of non-accommodation: Refining and elaborating communication accommodation theory. In Joseph F. Forgas, Janos László, & Vincze Orsolya (eds.), *Social Cognition and Communication: 15th Sydney Symposium of Social Psychology, EASP Small Group Meeting on Social Cognition and Communication, 9 -12th July, 2012, Pecs, Hungary*, 155–172. New York: Psychology Press.
- Giles, Howard & Miles Hewstone. 1982. Cognitive structures, speech, and social situations: Two integrative models. *Language Sciences* 4 (2). 187–219.
- Giles, Howard & Nancy Niedzielski. 1998. Italian is beautiful, German is ugly. In Laurie Bauer & Peter Trudgill (eds.), *Language Myths*, 85– 93. London: Penguin Books.
- Giles, Howard & Peter Powesland. 1975. *Speech style and social evaluation*. London, Academic Press.
- Giles, Howard & Philip Smith. 1979. Accommodation theory: Optimal levels of convergence. In Howard Giles & Robert St. Clair (eds.), *Language and Social Psychology*, 45–65. Oxford: Blackwell.
- Giles, Howard & Paul Mark Wadleigh. 1999. Accommodating nonverbally. In Laura K. Guerrero, Joseph A. DeVito, & Michael L. Hecht (eds), *The Nonverbal Communication Reader: Classic and Contemporary Readings*, 2nd edn., 425–436. Prospect Heights, IL: Waveland Press.
- Giles, Howard, Justine Coupland, & Nikolas Coupland (eds.). 1991. *The Contexts of Accommodation: Developments in Applied Sociolinguistics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Giles, Howard, Nikolas Coupland, & Justine Coupland. 1991. Accommodation theory: Communication, context, and consequence. In Howard Giles, Justine Coupland & Nikolas Coupland (eds.), *The Contexts of Accommodation: Developments in Applied Sociolinguistics*, 1–68. Cambridge: Cambridge University Press.
- Giles, Howard, Miles Hewstone, Ellen B. Ryan & Patricia Johnson. 1988. Research on language attitudes. In

- Ulrich Ammon, Norbert Dittmar & Klaus Mattheier (eds.), *Sociolinguistics. An International Handbook of the Science of Language and Society*, Vol. 1, 585–597. Berlin/New York: Walter de Gruyter.
- Giles, Howard, Karen Henwood, Nikolas Coupland, Jim Harriman & Justine Coupland. 1992. Language attitudes and cognitive mediation. *Human Communication Research* 18 (4). 500–527.
- Giles, Howard, Anthony Mulac, James J. Bradac & Patricia Johnson. 1987. Speech accommodation theory: The first decade and beyond. In Margaret McLaughlin (ed.), *Communication Yearbook* 10, 13–48. Beverly Hills, CA: Sage.
- Glasman, Laura R. & Dolores Albarracín. 2006. Forming attitudes that predict future behavior: A meta-analysis of the attitude–behavior relation. *Psychological Bulletin* 132 (5). 778–822.
- Hall, Judith A. 2010. Nonverbal behavior in social psychology research: The good, the bad, and the ugly. In Christopher R. Agnew, Donal E. Carlston, William G. Graziano & Janice R. Kelly (eds.), *Then A Miracle Occurs: Focusing on Behavior in Social Psychological Theory and Research*, 412–437. New York: Oxford University Press.
- Hall, Judith A., Erik J. Coats & Lavonia Smith LeBeau. 2005. Nonverbal behavior and the vertical dimension of social relations: A meta-analysis. *Psychological Bulletin* 131 (6). 898–924.
- Hecht, Marvin A. & Nalini Ambady. 1999. Nonverbal Communication and Psychology: Past and Future. *The New Jersey Journal of Communication* 7 (2). 1–12.
- Helfrich, Hede. 2004. Paralinguistic behaviors and culture. In Charles D. Spielberger (ed.), *Encyclopedia of Applied Psychology*, Vol. 2, 797–813. New York: Elsevier.
- Hess, Ursula, Pierre Philippot & Sylvie Blairy. 1999. Mimicry: Fact and fiction. In Pierre Philippot, Robert S. Feldman & Erik J. Coats (eds.), *The Social Context of Nonverbal Behavior*, 213–241. New York: Cambridge University Press.
- Homans, George. 1974. *Social Behaviour: Its Elementary Forms*. Rev. edn. New York: Harcourt Brace Jovanovich, Inc.
- Jones, Elizabeth, Cynthia Gallois, Michelle Barker & Victor J. Callan. 1994. Evaluations of interactions between students and academic staff: Influence of communication accommodation, ethnic group, and status. *Journal of Language and Social Psychology* 13 (2). 158–191.
- Jones, Elizabeth, Cynthia Gallois, Victor J. Callan & Michelle Barker. 1995. Language and power in an academic context: The effects of status, ethnicity, and sex. *Journal of Language and Social Psychology* 14 (4). 434–461.
- Jones, Elizabeth, Cynthia Gallois, Victor J. Callan & Michelle Barker. 1999. Strategies of accommodation: Development of a coding system for conversational interaction. *Journal of Language and Social Psychology* 18 (2). 123–151.
- Krosnick, Jon A., Charles M. Judd, & Bernd Wittenbrink. 2005. The measurement of attitudes. In Dolores Albarracín, Blair T. Johnson & Mark P. Zanna (eds.), *The Handbook of Attitudes*, 21–76. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- La France, Betty H. 2008. Attitude functions. In Wolfgang Donsbach (ed.), *The International Encyclopedia of Communication*, 238–240. Oxford: Blackwell.
- LaFrance, Marriane. 2000. Nonverbal Communication. In Allan A. Kazdin (ed.), *Encyclopedia of Psychology*, Vol. 5, 463–466. Washington: American Psychological Association / New York: Oxford University Press.
- Lasagabaster, David. 2004. Attitude. In Ulrich Ammon, Norbert Dittmar, Klaus Mattheier & Peter Trudgill (eds.), *Sociolinguistics. An International Handbook of the Science of Language and Society*, 2nd edn., Vol. 1, 399–405. Berlin/New York: Walter de Gruyter.
- Matsumoto, David (ed.). 2009. *Cambridge Dictionary of Psychology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Matsumoto, David, Mark G. Frank & Hyi Sung Hwang. 2013. Reading people: Introduction to the world of nonverbal behavior. In David Matsumoto, Mark G. Frank & Hyi Sung Hwang (eds.), *Nonverbal*

- Communication: Science and Applications*, 3–14. Thousand Oaks, CA: SAGE.
- Meservy, Thomas O. & Judee K. Burgoon. 2008. Paralanguage. In Wolfgang Donsbach (ed.), *The International Encyclopedia of Communication*, 3496–3501. Oxford: Blackwell.
- Olson, James & Gregory Maio. 2003. Attitudes in social behavior. In Theodore Millon & Melvin J. Lerner (eds.), *Handbook of Psychology. Vol. 5. Personality and Social Psychology*, 299–325. New York: Wiley.
- Patterson, Miles. 2001. Toward a comprehensive model of nonverbal communication. In William Peter Robinson & Howard Giles (eds.), *The New Handbook of Language and Social Psychology*, 159–176. Chichester: Wiley.
- Patterson, Miles. 2012. Nonverbal communication. In Vilayanur Ramachandran (ed.), *Encyclopedia of Human Behavior*, 2nd edn., Vol. 2, 731–738. San Diego, CA: Elsevier.
- Pitts, Margareth & Howard Giles. 2008. Social psychology and personal relationships: Accommodation and relational influence across time and contexts. In Gerd Antos & Eija Ventola (eds.), with T. Weber, *Handbook of Applied Linguistics, Vol. 2: Interpersonal communication*, 15–31. New York: Mouton de Gruyter.
- Poyatos, Fernando. 1983. Language and nonverbal systems in the structure of face-to-face interaction. *Language & Communication* 3 (2). 129–140.
- Poyatos, Fernando. 2002. *Nonverbal Communication across Disciplines. Vol. II: Paralanguage, Kinesics, Silence, Personal and Environmental Interaction*. Amsterdam / Philadelphia: John Benjamins.
- Pratkanis, Anthony R. & Anthony G. Greenwald. 1989. A sociocognitive model of attitude structure and function. In Leonard Berkowitz (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 22, 245–285. New York: Academic Press.
- Ryan, Ellen B., Howard Giles & Miles Hewstone. 1988. The measurement of language attitudes. In Ulrich Ammon, Norbert Dittmar & Klaus J. Mattheier (eds.), *Sociolinguistics. An International Handbook of the Science of Language and Society*, Vol. 2, 1068–1081. Berlin/New York: Walter de Gruyter.
- Sachdev, Itesh & Howard Giles. 2006. Bilingual accommodation. In Tej K. Bhatia & William C. Ritchie (eds.), *The Handbook of Bilingualism*, 353–378. Oxford: Blackwell.
- Scherer, Klaus R. 1980. The functions of nonverbal signs in conversation. In Robert St. Clair & Howard Giles (eds.), *The Social and Psychological Contexts of Language*, 225–244. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Schwarz, Norbert & Gerd Bohner. 2001. The construction of attitudes. In Abraham Tesser & Norbert Schwarz (eds.), *Blackwell Handbook of Social Psychology: Intraindividual Processes*, 436–457. Malden, MA: Blackwell.
- Semin, Gün R. 2007. Grounding communication: Synchrony. In Arie W. Kruglanski & E. Tory Higgins (eds.), *Social Psychology: Handbook of Basic Principles*, 2nd edn., 630–649. New York / London: Guilford Press.
- Smith, Joanne R. & Michael A. Hogg. 2008. Social identity and attitudes. In William D. Crano & Radmila Prislin (eds.), *Attitudes and Attitude Change*, 337–360. New York: Psychology Press.
- Tajfel, Henry. 1974. Social identity and intergroup behaviour. *Social Science Information* 13 (2). 65–93.
- Tajfel, Henry & John Turner. 1979. An integrative theory of intergroup conflict. In William G. Austin & Stephen Worchel (eds.), *The Social Psychology of Intergroup Relations*, 35–53. Monterey: Brooks/Cole.
- Thakerar, Jitendra, Howard Giles & Jenny Cheshire. 1982. Psychological and linguistic parameters of speech accommodation theory. In Collin Fraser & Klaus R. Scherer (eds.), *Advances in the Social Psychology of Language*, 205–255. Cambridge: Cambridge University Press.
- Trager, George L. 1958. Paralanguage: A first approximation. *Studies in Linguistics* 13. 1–12.
- Turner, John. 1986. *Rediscovering the Social Group: A Self-Categorization Theory*. Oxford: Basil Blackwell.

Алиса Трендафилова

Vandermeeren, Sonja. 2005. Research on language attitudes. In Ulrich Ammon, Norbert Dittmar, Klaus J. Mattheier & Peter Trudgill (eds.), *Sociolinguistics. An International Handbook of the Science of Language and Society*, 2nd edn., Vol. 2, 1318–1332. Berlin/New York: Walter de Gruyter.