

ЫЙ ИНСТИТУТ РУССКОГО ЯЗЫКА
ИМЕНИ А. С. ПУШКИНА

Н. И. ФОРМАНОВСКАЯ

РЕЧЕВОЕ ОБЩЕНИЕ: КОММУНИКАТИВНО-ПРАГМАТИЧЕСКИЙ ПОДХОД

*Допущено Учебно-методическим объединением по специальностям
педагогического образования в качестве учебного пособия
для студентов высших учебных заведений, обучающихся
по специальности русский язык и литература*



ИЗДАТЕЛЬСТВО «РУССКИЙ ЯЗЫК»
МОСКВА
2002

УДК 811.161.1=25(075)

ББК 81.2Рус-96

Ф79



2002125504

**ФЕДЕРАЛЬНАЯ ЦЕЛЕВАЯ ПРОГРАММА «КУЛЬТУРА РОССИИ»
(ПОДПРОГРАММА «ПОДДЕРЖКА ПОЛИГРАФИИ
И КНИГОИЗДАНИЯ РОССИИ»)**

РОССИЙСКАЯ
ГОСУДАРСТВЕННАЯ
БИБЛИОТЕКА
2003

Формановская Н. И.

Ф79 Речевое общение: коммуникативно-прагматический подход. —
М., Рус. яз., 2002. — 216 с.
ISBN 5-200-03192-3

В книге ставятся и решаются вопросы коммуникативной лингвистики применительно к теории и практике обучения русскому языку как родному, так и иностранцев: освещаются природа общения, междисциплинарный характер его изучения, связь с «речеведческими» дисциплинами, рассматриваются виды общения с формальной и содержательной стороны, а также его единицы — высказывание, дискурс и др.

Коммуникативно-прагматический подход позволяет выявить вопросы «внешней» лингвистики, такие, как коммуникативная ситуация, говорящий и адресат в их социальных и психологических отношениях и др., и «внутренней» лингвистики: значения и функции речеактовых высказываний и др.

Книга выполнена как учебное пособие, содержит вопросы, примеры для анализа, списки научной литературы после каждого раздела и адресуется студентам-филологам старших курсов, магистрам, аспирантам, стажерам, повышающим квалификацию, преподавателям иностранных языков и русского языка как иностранного.

УДК 811.161.1=25(075)

ББК 81.2Рус-96

© Н. И. Формановская, 2002

© Издательство «Русский язык», 2002

Репродуцирование (воспроизведение)
настоящего издания любым способом
без договора с издательством запре-
щается.

ISBN 5-200-03192-3

I. ВВЕДЕНИЕ

Основные вопросы. Антропоцентрическая парадигма современного языкознания. Интегральные и дифференциальные процессы в современной науке как тенденции развития. Роль общения в жизни общества. Функциональный, коммуникативный, прагматический подходы к языку. Внимание к периферийным (с точки зрения системы) языковым явлениям при коммуникативно-прагматическом подходе. Системно-структурное устройство языка — фундамент для коммуникативно-прагматического его рассмотрения.

Антропоцентрическая парадигма современного языкознания в центр внимания ставит человека как творца языковой и речевой деятельности. Языковая деятельность направлена на созидание языка, изменяющегося во времени, на всех его уровнях. Речевая деятельность направлена на использование языка для общения — кодирования/декодирования высказываний и текстов.

Сознание человека с его отражающей и созидающей способностями охватывает в языковой и речевой деятельности:

1) внешний мир, включающий пересекающиеся участки: а) реальную и б) воображаемую его зоны, отражаемые в языке и языком (Участок пересечения реального и воображаемого составляет, в частности, художественный текст как процесс и продукт его созидателя и интерпретатора.);

2) внутренний мир, где в языке и посредством языка отражаются а) рациональные, б) эмоциональные процессы. Здесь мир познания и размышлений, интенций, эмоций, оценок, отношений человека.

В центре внимания в предлагаемой читателю книге — общение как комплекс речевой деятельности людей по созданию и интерпретации разного рода высказываний, дискурсов, текстов, жанров. Вопросы, касающиеся уровня устройства языка, не рассматриваются, они, как известно, составляют основу единиц общения и принимаются как известное и данное.

В современной науке идут активные интегральные и дифференциальные процессы. С одной стороны, объединяются различные научные направления, возникают новые дисциплины «на стыке» наук, объединяются естественные и гуманитарные знания, и всюду проступает так называемый «человеческий фактор». Появилась целая междисциплинарная отрасль наук о человеке. С другой стороны, наблюдается все более дробный подход во всех отраслях научного

знания, отпочковываются новые ветви в самых разных областях. Так, в лингвистике мы наблюдаем появление таких дисциплин, как социолингвистика, психолингвистика, этнолингвистика, прагматическая лингвистика, паралингвистика и даже нейролингвистика и др. (см. ниже), и в то же время в каждом из уровней языковой системы все более углубленное проникновение в объект порождает новые предметы исследования. К примеру, от фонетики отпочковалась интонология, в синтаксисе изучают семантические и актуально-коммуникативные (тема-рематические) структуры — и т. д. и т. п. Но в целом парадигмы современного языкознания сосредоточены, как упоминалось, на поиске того, как человек использует язык в качестве орудия общения, а также того, как в языковых единицах отразился сам человек во всем многообразии своих проявлений. Ю. Д. Апресян свидетельствует: «Язык, как известно, в высокой степени антропоцентричен. Громадная часть его словаря посвящена человеку — его внутреннему миру, восприятию внешнего мира, физической и интеллектуальной деятельности, его целям, отношениям с другими людьми, общению с ними, оценкам событий, положений и обстоятельств» (Апресян — 1995, с. 18).

Общение неотделимо от жизни общества. Есть, кроме того, множество профессий и призваний, при которых свободное владение общением, речью, языком входит в профессиональную компетенцию людей. «Оракулы, пророки, сказители, трибуны, воспитатели, учителя, проповедники, экскурсоводы, писатели, поэты, журналисты, ученые, администраторы, законодатели всех уровней и дикторы, актеры, переводчики, толкователи, комментаторы, пресс-секретари и т. д. профессионально реализуют функции адресантов и близкие к ним функции ретрансляторов, кодировщиков, перекодировщиков, декодировщиков текстов» (Язык и общение — 1995, с. 45). Можно добавить сюда профессии юрисконсультов, медиков (слово лечит и калечит), продавцов и др. Особо следует подчеркнуть владение общением преподавателей, которые вольно и невольно передают свои умения подрастающим поколениям, а также журналистов, в высшей степени влияющих на речевую культуру общества с помощью средств массовой информации.

Множество учреждений и работающих в них людей обслуживают создание, передачу и прием информации, множество специалистов следят за правильным хранением и использованием разного рода текстов в разных сферах общения (Язык и общение — 1995; Формановская — 1989).

В преподавании русского языка как родного и неродного (иностранного) важное место занимает понимание природы общения, поскольку в методике стойко исповедуется коммуникативный принцип обучения, т. е. обучение языку в процессе речевой деятельности и в процессе общения.

Понятие коммуникации шире понятия общения. Так, под коммуникацией понимают и пути сообщения (воздушный, водный и т. д.), и формы связи (телеграф, радио и т. д.), и, наконец, общение. В нашем случае будем иметь в виду последнее из значений слова «коммуникация»

и употреблять его адекватно слову «общение» (иначе говоря, коммуникативный — относящийся к общению).

Понимание общения как деятельности по крайней мере двоих с помощью такого орудия, как язык, по обмену разного рода информацией для достижения внекоммуникативных и коммуникативных целей, для осуществления социальной жизни людей, их взаимодействия в обществе — невозможно без представления о сравнительно новом направлении в языкознании, которое называют коммуникативно-прагматическим.

Напомним, что на базе системно-структурного описания языка, достаточно четко определившего его уровни (фонетический, грамматический — морфологический и синтаксический, словообразовательный, лексический и фразеологический), возникли различные направления и дисциплины в языкознании, которые позволили подойти к широкому рассмотрению действительности языка в речи/тексте, функционирования языковых единиц в разнообразных контекстах.

Думается, что функциональное описание касается прежде всего тех свойств языковых единиц, которые заложены в них (в том числе и потенциально) и находят проявление в речи с точки зрения особенностей употребления их в тексте. Функция принадлежит языковому знаку в триаде «форма — значение — функция». Функциональный аспект можно относить к употреблению собственно языка, языковых единиц в их общенности и абстрактности. Когда говорят, например, о функциях форм настоящего времени глагола, имеют в виду употребление разных значений этой формы — в отвлечении от конкретной речевой ситуации, говорящего и т. д.*

Коммуникативный подход вскрывает такие свойства языковых единиц, которые проявляются в общении, т. е. в коммуникативных взаимодействиях партнеров в процессе обмена мыслями (и чувствами) для решения жизненно важных задач. Именно здесь актуализируются интенциональные, социальные и другие сугубо коммуникативные смыслы (Формановская — 1988, 1989).

Прагматический подход предполагает учет того значимого компонента языковых единиц, который связан с человеком, использующим язык как орудие общения и делающим свой выбор для достижения поставленных целей при ориентации в ситуации в целом, в социальных признаках адресата и т. д. Понятно, что функциональный, коммуникативный и прагматический подходы к описанию языка связаны теснейшим образом и дополняют друг друга каждый со своей специфической стороны.

Остановимся на некоторых моментах коммуникативно-прагматического подхода к русскому языку в целях его преподавания, поскольку современная практика обучения языку как средству общения запрашивает от лингвиста сведения о таких свойствах языковых единиц, которые могут помочь изучающему ярче ощутить язык как

* Имея в виду многозначность слов «функция» и «функциональность» (хотя бы только в лингвистическом представлении), ограничимся отмеченным значением.

орудие коммуникативной деятельности в повседневной обиходно-бытовой, социально-культурной, учебно-научной, деловой и других сферах.

Коммуникативно-прагматическое изучение языка развивается, как упоминалось, на базе системно-структурного представления о его уровне устройстве, но продвигает далеко вперед наши знания о его возможностях в передаче коммуникативно значимых смыслов при общении партнеров.

Как известно, в процессе общения с помощью языка на первый план выступает субъект речевых действий, определяющий и очерчивающий некое прагматическое коммуникативное пространство.

Прагматическим пространством языка образно назовем ту обширную зону, где язык фиксирует многообразные отношения говорящего к действительности и пользующийся языком в процессе коммуникативной деятельности а) называет, б) указывает, в) выражает эти отношения, а адресат воспринимает и истолковывает эти смыслы.

Прагматически значимое название объектов действительности, в том числе своего партнера (при обращении), третьего лица, а также самоназывание (при знакомстве) несет информацию об оценке называемого, об ориентировке в ситуации и в социальных признаках собеседника или третьего лица и т. д. и заключается во многом в периферийных* единицах языка: переносных значениях слов и форм, обращениях и названиях лиц, представлениях при знакомстве и т. д. Так, то или иное название человека, выбранное говорящим в определенной ситуации общения, несет прагматическую информацию, имеет этикетное значение: сказав *Коля*, мы сигнализируем — «свой, близкий, отношения хорошие, возможно, дружеские, обстановка неофициальная»; сказав *Колька*, мы меняем показатель «дружественность» на «фамильярность» (что не исключает дружественности); сказав *Николай Петрович*, мы помечаем, возможно, возраст (старший), возможно, статус (начальник), возможно, официальность обстановки и, во всяком случае, уважительность, почтительность к адресату; сказав *Товарищ* или *Господин Воронин*, мы переводим общение в сугубо официальную тональность — и т. д. и т. п. Еще пример: *«Друзяев спросил: — Ваш научный руководитель Николай Васильевич Ганчук? Как в детской игре «горячо-холодно», Глебов почувал вдруг, что тут-то и есть «тепло». Друзяев не сказал Ганчук, что прозвучало бы сухо и напряженно, и не сказал Николай Васильевич, что было естественней всего, если уж не дружески-фамильярное Никвас, он избрал четкую, официальную формулу Николай Васильевич Ганчук, как при вручении премии или траурном объявлении. Оно было и уважительно и чем-то неуловимо отделяло названный авторитет от некоего целого»* (Ю. Трифонов).

Указание на себя, говорящего (*я, мы*), на адресата (*ты, Вы, вы*) и охваченное коммуникативным процессом третье лицо (*он, она, они*),

* Это отмечается для лексических единиц, где прагматическая информация кроется во вторичных значениях слов, и для грамматических единиц — в переносных употреблении категорий и форм, например времени, наклонения и др. (Апресян — 1988).

указание на ориентировку говорящего в пространственно-временных координатах содержится в дейктических единицах языка, создающих ориентационный каркас пространства — времени говорящего и его партнера.

Как известно, дейктические указатели — прежде всего, личные и лично-указательные, указательные местоимения, местоименные наречия и др., в основном, не относятся к центральным в системе языка, однако с прагматической точки зрения их вес в организации дискурса/текста как процесса и результата коммуникативных взаимодействий партнеров велик. Не случайно имплицитный текстовый интенциональный смысл высказывания часто структурируется с помощью дейктических единиц. Так, например, могут быть оформлены: просьба закрыть окно — *Здесь дует; Мне холодно*; совет одеться потеплее — *Сегодня прохладно*; запрет — *У нас (здесь) не курят* и т. д.

Выражение интенций как коммуникативных намерений, а также модальных отношений, оценок, эмоциональных состояний содержится в целом ряде периферийных языковых образований, выходящих на первый план, частотных в коммуникативных процессах. Достаточно упомянуть хотя бы междометия, трактуемые в традиции через отрицательное определение — как не знаменательная и не служебная часть речи. По данным диссертации И. А. Блохиной (Гос. ИРЯ им. А. С. Пушкина), выделяются две функциональные разновидности собственно междометий — междометные частицы, монтируемые в состав высказывания именно в роли усилительной, выделительной и под. (элемент морфологии — не знаменательная, служебная часть речи), и междометные высказывания — самодостаточные в смысловом отношении реплики диалога (не элемент морфологии). Без огромного числа этих насыщенных эмоциональным, интенциональным, оценочным значением высказываний — *Вот это да!*, *Ну и ну!*, *Еще бы!*, *А как же!*, *Как бы не так!*, *Вот те раз!* и т. д. — вообще не обходится русская разговорная речь, необходимое общение. То же можно сказать и о частицах, вводных словах и т. д.

Итак, коммуникативно-прагматический подход к языку вводит в активный оборот лингвиста и преподавателя целый ряд периферийных (с точки зрения системы) явлений языка, актуальных в коммуникативной деятельности, конечно, наряду с центральными единицами в прагматическом аспекте.

При этом еще раз подчеркнем, что знание системно-структурного устройства языка — тот фундамент, на основе которого можно вести коммуникативно-прагматические наблюдения за особенностями использования языка в общении.

Обратим внимание и на то, что, попадая из линейной системно-структурной плоскости в прагматическое объемное пространство, языковая единица обнаруживает новые, существенные для деятельности общества черты, признаки, свойства.

В предлагаемой книге внимание сосредоточено на единицах общения — высказывании, дискурсе, тексте и др.

О термине прагматика и о возникновении лингвистической прагматики, прагмалингвистики, о ее целях и задачах скажем ниже.

ВОПРОСЫ

1. Какие процессы характерны для современного языкознания?
2. Назовите несколько дисциплин, возникших «на стыке» наук.
3. Как вы понимаете антропоцентрическую природу языка?
4. Как можно представить себе функциональный, коммуникативный, прагматический подход к языку?
5. Какую роль при этом играет знание о системно-структурном устройстве языка?

ЛИТЕРАТУРА

1. Апресян Ю. Д. *Хотеть* и его синонимы: заметки о словах // Филологический сборник. — М., 1995.
2. Язык и общение. — Саратов, 1995.
3. *Формановская Н. И.* Речевой этикет и культура общения. — М., 1989.
4. *Формановская Н. И.* О смысловой объемности текста с коммуникативно-прагматической точки зрения // Русский язык за рубежом, 1988, № 5.
5. Апресян Ю. Д. Прагматическая информация для толкового словаря // Прагматика и проблемы интенциональности. — М., 1988.

II. МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЙ ПОДХОД К ОБЩЕНИЮ. РЕЧЕВЕДЧЕСКИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Основные вопросы. Задачи речеведческих дисциплин: функциональной стилистики, культуры речи, риторики, прагмалингвистики, психолингвистики, когнитивной лингвистики, социолингвистики, этнолингвистики, лингвокультуроведения (лингвострановедения), теории речевого этикета, лингвистики текста, паралингвистики. Междисциплинарный и интегрирующий характер лингвистической теории общения.

Основу для развития коммуникативно-прагматического подхода к описанию языка и для становления лингвистики общения составляет целый ряд так называемых речеведческих дисциплин, объектом которых является речь, текст, социальные и психологические характеристики говорящего/слушающего человека, социальная дифференциация участников общения, социальные сферы и ситуации, обслуживаемые языком, и т. д. Это функциональная стилистика, культура речи, риторика, лингвистика текста, психолингвистика, когнитивная лингвистика, социолингвистика, этнолингвистика, паралингвистика и др. Существенный вклад в теорию общения вносит, как упоминалось, лингвистическая прагматика (прагмалингвистика), описание речевых актов и речевого этикета, лингвокультуроведческий, лингвострановедческий аспект.

Как известно, функциональная стилистика изучает стили литературного языка и речи, порождаемые сферами социально-коммуникативной деятельности людей, такими, как наука, производство, образование, религия, административно-политическая деятельность, массовая коммуникация (пресса, радио, телевидение), художественное творчество посредством слова, обиходно-бытовое речевое взаимодействие. В каждой из таких сфер складывается круг языковых средств и правил их выбора для построения оптимального дискурса/текста, диктуемых устной/письменной формой его существования (осуществления), официальностью/неофициальностью обстановки общения, социальным статусом и ролями участников коммуникации и мн. др. Каждый из функциональных стилей характеризуется многообразием жанров, как устных, так и письменных, с преобладанием устности или письменности в том или ином стиле и жанре. Функциональная стилистика имеет дело как с языковыми средствами, стилистически маркированными, устойчиво закрепленными за стилем, так и с текстами, построенными на базе нейтральных языковых средств с включением стилистически маркированных. (См. многочисленные

работы по стилистике М. Н. Кожинной, О. Б. Сиротининой, Т. Г. Винокур, О. А. Лаптевой, А. Н. Васильевой, О. А. Крыловой, В. В. Одинцова и др.)

Культура речи связана, прежде всего, с понятием норм литературного языка: орфоэпических (произношения, ударения и др.), лексических, грамматических, стилистических, орфографических и др. Исследуются узусальные, обычные и массовые, и даже выходящие за пределы нормы употребления. Узус колеблет консервативную норму, норма удерживает единство, стабильность литературного языка. Тексты, отвечающие требованиям культуры речи, должны быть логичными, последовательными, краткими относительно темы, тематически выдержанными, выразительными, воздействующими и т. п.

Исследователи (Гольдин, Сиротинина — 1993) внутри единой национальной культурной общности носителей русского языка выделяют целый ряд разновидностей речевой культуры: а) элитарная речевая культура, представителем которой можно считать Д. С. Лихачева и которая уже редко встречается в современном обществе; она характеризуется полным владением языковыми и стилистическими нормами, свободным стилевым и жанровым переключением в любой сфере и ситуации общения при порождении и восприятии речи; б) среднелитературная, присущая многим (притом лучшим!) журналистам, политическим деятелям, педагогам; в) литературно-разговорная, допускаемая в не строго регламентированных сферах общения; г) фамиллярно-разговорная, присущая общению близких людей в неприужденной обстановке; д) просторечная, свойственная городским (преимущественно) жителям с низким уровнем образования; е) народно-речевая, объединяющая носителей диалектной речи; ж) профессионально и социально ограниченная, объединяющая сообщества носителей профессиональных и социальных жаргонов и аргю. Воспитание подлинной культуры речи должно в идеале иметь в виду нормы и правила речевого поведения, свойственные человеку, обладающему элитарной речевой культурой (Кочеткова — 1996). (См. работы Б. Н. Головина, О. Б. Сиротининой, Л. И. Скворцова, В. Е. Гольдина и мн. др.)

Ясно, что проблемы культуры речи соседствуют и пересекаются, с одной стороны, с проблемами стилистики, с другой — риторики.

Риторика возрождается и широко распространяется в последнее время, становится модным направлением. Более того, термин «риторика» подчас поглощает и некоторые существенные вопросы культуры речи, и вопросы стилистики, однако целесообразно все же их различать. Под риторикой большинство авторов понимают теорию и практику воздействующей речи, ораторское красноречие, искусство говорить/писать выразительно и красиво. Ясно, что без понятия правильности речи, т. е. аспекта культуры речи, ни о какой красоте думать невозможно. Ясно также, что без учета сферы социально-коммуникативной деятельности и ситуативно-жанрового разнообразия (функциональная стилистика) также не приходится говорить о риторически адекватном дискурсе/тексте. Риторика подразделяется

на ораторское искусство, т. е. мастерство публичного выступления, и на искусство межличностного речевого воздействия, достижения поставленных коммуникативных и внекоммуникативных целей, что сближает риторику с прагмалингвистикой, лингвистической прагматикой. (См.: Юнина, Сагач — 1992, Стернин — 1993 и мн. др.)

Прагмалингвистика сосредоточивает внимание на отношении человека к языковым знакам, зафиксированным в языке, а также на выборе наиболее уместных единиц (при ориентации на ситуацию в целом, на адресата) для производства высказываний/текстов, с помощью которых говорящий в речевых действиях достигает поставленных целей, как внекоммуникативных, так и коммуникативных. Этому аспекту посвящена значительная часть предлагаемой книги, поэтому ссылки на авторов и соответствующие работы даны по ходу изложения.

Деятельностный подход к языку сближает прагмалингвистику с психолингвистикой — теорией речевой деятельности, исследующей продуктивные (говорение, написание) и рецептивные (слушание, чтение) процессы порождения/восприятия дискурсов/текстов (см. многочисленные работы А. А. Леонтьева, Е. Ф. Тарасова, Ю. А. Сорокина, К. Ф. Седова, И. Н. Горелова и мн. др.).

Мир знаний, мнений, предпочтений и т. п., на которые опирается человек при производстве/понимании дискурса/текста, механизмы понимания исследует когнитивная лингвистика, тесно связанная с прагма- и психолингвистикой (см. Новое в зарубежной лингвистике. Вып. XXIII. Когнитивные аспекты языка. — М., 1988; работы Х. Бйма и др.).

В устной коммуникации огромную роль играют паралингвистические компоненты и средства общения: фонации, просодические модуляции; жесты, мимика, позы; положение коммуникантов относительно друг друга и др. Стало быть, и паралингвистический фактор связан как с культурой речи, так и с риторикой и стилистикой, поскольку и жестово-мимические проявления могут быть нормативными и выходящими за пределы нормы, вульгарными и стилистически высокими и т. д. Этому аспекту посвящен XVIII раздел.

Достичь воздействующего эффекта речи вне учета социального статуса и ролей коммуникантов также не представляется возможным, а это — один из существенных аспектов социолингвистики (см. VII раздел о ролях говорящих).

Не приходится доказывать, что национальная специфика языка и культуры, национальный менталитет не могут не оказывать влияние на характер выбираемых средств и порождаемых текстов, а это область социолингвистики и лингвострановедения, лингвокультуроведения (см. работы Е. М. Верещагина, В. Г. Костомарова, Ю. Е. Прохорова и мн. др.), а также этнолингвистики (см. прежде всего работы Н. И. Толстого).

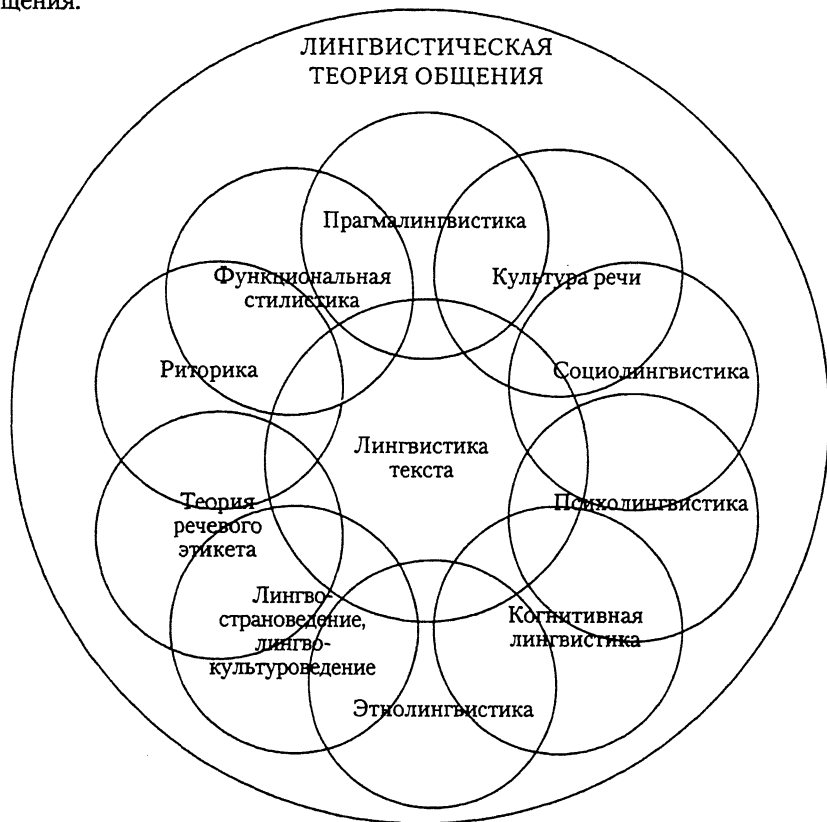
Теория и практика речевого этикета как социально заданных и национально специфичных регулирующих правил речевого поведения, удовлетворяющих коммуникативным потребностям поддержания речевых контактов и создания этикетной рамки текста

благоприятного (кооперативного) общения, тесно связаны с вышеперечисленными речеведческими дисциплинами (см. раздел XVII).

Лингвистика текста изучает принципы построения относительно законченных связных речевых фрагментов и их типологию, что закономерно входит в теорию общения, поскольку текст и есть его основной результат.

В связи со сказанным целесообразно, на наш взгляд, говорить об интегрирующем аспекте межличностной и массовой коммуникации как о лингвистической теории общения.

Можно наметить линии пересечения названных ранее дисциплин в большом круге теоретических и практических проблем речевого общения:



Ясно, что в схеме указаны те научные ветви, которые представляют лингвистику. В создании же общей теории общения как области знаний о человеке принимают участие такие науки, как психология и психиатрия, философия и социология, педагогика, этнография, теория информации и др. В дальнейшем мы, естественно, будем касаться только лингвистической теории общения.

Отметим лишь, что в каждом из «малых» кругов, представляющих то или иное научное направление, есть два момента: статический как

набор характерных языковых средств и динамический как функционирование, употребление этих средств говорящим/пишущим для удовлетворения коммуникативных целей в дискурсе/тексте.

Хотя каждый реальный дискурс/текст ориентирован на адресата, все же в «малых» кругах один «главный герой» — создающий речевое произведение либо его интерпретатор. В «большом» круге, т. е. в круге общения, — два «главных героя»: адресант (автор) и адресат, действующие как равноправные партнеры, поэтому в общении исследуется не столько речь/текст как линейный процесс и продукт деятельности одного субъекта, сколько и н т е р а к ц и я как объемные коммуникативные взаимодействия по крайней мере двоих. Это будем учитывать в дальнейших рассуждениях.

ВОПРОСЫ

1. На какие речеведческие дисциплины опирается лингвистическая теория общения?
2. Что изучает функциональная стилистика?
3. Назовите основной объект изучения культуры речи.
4. Каковы основные вопросы, изучаемые риторикой?
5. Что находится в поле зрения лингвистической прагматики и психолингвистики?
6. Какие средства общения изучает паралингвистика?
7. Как можно охарактеризовать круг интересов социолингвистики, этнолингвистики, лингвострановедения, лингвокультуроведения?

ЛИТЕРАТУРА

Факультативно — работы указанных в тексте авторов по различным речеведческим дисциплинам. А также:

1. Гольдин В. Е., Сироткина О. Б. Внутринациональные речевые культуры и их взаимодействие // Вопросы стилистики: Проблемы культуры речи. — Саратов, 1993.
2. Кочеткова Т. В. Проблема изучения языковой личности элитарной речевой культуры (обзор) // Вопросы стилистики. Выпуск 26. — Саратов, 1996.
3. Юнина Е. А., Сагач Г. М. Общая риторика. — Пермь, 1992.
4. Стернин И. А. Практическая риторика. — Воронеж, 1993.
5. Прохоров Ю. Е. Национальные социокультурные стереотипы речевого общения и их роль в обучении русскому языку иностранцев. — М., 1996.

III. ВИДЫ ОБЩЕНИЯ

Основные вопросы. Общение контактное — дистантное, непосредственное — опосредованное, устное — письменное, диалогическое — монологическое, межличностное — публичное — массовое, частное — официальное, творческое — стереотипное, кооперативное — конфликтное. Понятие речевого и текстового общения. Информативное и фатическое общение. Нарративный и коммуникативный речевые режимы.

Общение — сложное явление, и классификация видов общения не представляется одномерной, поскольку классификационные признаки могут быть установлены лишь по разным основаниям.

Так, можно выделять общение по типу адресата — с реальным партнером и с воображаемым, общение с животными и «общение» с вещами («Многоуважаемый шкаф» у Чехова), общение с самим собой и с божеством. Можно подразделять общение по социальным сферам, что в сущности и делает функциональная стилистика. Разным будет общение с разными по социальным и психологическим ролям (см. соответствующий раздел) партнерами и в разных конкретных ситуациях, однако их так много, что вряд ли все способны вписаться в классификационные схемы (см. Язык и общение — 1995). Предлагаем одну из классификаций.

Можно выделить следующие виды общения.

1. По положению собеседников относительно друг друга различают общение контактное — дистантное.

При контактном общении собеседники рядом, адресат конкретен, высказывания строятся и интерпретируются с опорой на непосредственно наблюдаемую ситуацию, мимику и жесты, интонационные модуляции партнера, которые порой могут сказать больше, чем слова. Разговорная речь как функциональная разновидность во многом определяется этими чертами. См., например, разговор на остановке троллейбуса: — *Этот по какому идет?* — *По четвертому* (речь о маршруте следования).

К дистантному общению относят те виды, когда собеседники разделены пространством и временем. Это может быть разговор по телефону, при этом партнеры разделены пространством, но связаны во времени. Дистантно общение в письмах и вообще с помощью любого фиксированного текста.

Контактное во времени и дистантное в пространстве общение по телефону имеет свою специфику. Отсутствие зрительного восприятия

партнера, жестово-мимического приема информации и «ответа» с помощью выражения внимания в позе, глазах, отсутствие кивков, улыбок и пр. требует постоянного подтверждения исправности канала связи. Так, если собеседник не посылает звуковых междометных знаков приема информации типа: *Угу, А-а, Ну, Ну и что?, Вот-вот, Да, Нет* — и мн. др., говорящий, не слыша этого в трубке, начинает проверку типа: *Ты меня слышишь?, Нас не разъединили?, Ты что молчишь?, Алло, алло, ты куда пропала?* — и т. д. Партнер на расстоянии, которому в контактном общении могли быть «выданы» определенные жесты при расставании, получает вербализованное (и даже гиперболическое) представление жестов типа: *Целую, Обнимаю* (Акишина, Формановская — 1974; Формановская — 1982; Акишина, Акишина — 1990).

Эпистолярный жанр характеризуется совмещением в нем монолога с «диалогом». Так, автор письма постоянно обращается к адресату с вопросами, отвечает на вопросы, употребляет обращения, например: *Валя, ты спрашиваешь в своем письме, как я живу. Сейчас я тебе все опишу (расскажу); Как твои дела?; Какая у вас погода?* — и мн. др. (Акишина, Формановская — 1981). (О специфике общения с помощью текста см. ниже.)

2. По наличию/отсутствию какого-либо опосредующего «аппарата» различают общение непосредственное — опосредованное.

Понятие непосредственного общения, связанного с контактными, очевидно. Это обычный разговор, беседа, лекция, доклад и т. д., когда партнер оказывается в коммуникативном пространстве говорящего и визуально наблюдаем.

К видам опосредованного общения относится и телефонный разговор, и письмо, и передача информации по радио, телевизору, телефону, через книгу, газету и др. Именно развитие опосредованного общения вызвало к жизни целые отрасли производства и специализированные учреждения. Это теле- и радиостудии, издательства и типографии, почта, телеграф, телефонные станции, а также армия работников, обслуживающих их. Компьютерные технологии совершают революцию в информационных системах и приводят к новым формам опосредованного общения. Опосредованное общение можно считать именно общением в том смысле, что здесь осуществляется деятельность как производящего дискурс/текст, так и воспринимающего его — интеллектуальная и эмоциональная реакция и, возможно, практические действия (ср., например, реакцию на инструкцию, кулинарный рецепт и т. п.).

3. С точки зрения форм существования языка различают общение устное — письменное.

Устное общение, как правило, связывается с признаками контактности и непосредственности, а письменное — с признаками дистантности и опосредованности. В письменном тексте находят выражение более сложные языковые формы, отражающие более сложные формы мышления. Именно здесь бытуют разного рода обособленные обороты, в том числе причастные и деепричастные, ряды однородных

членов, структурный параллелизм, конструкции многочисленных сложных предложений, экспрессивные синтаксические фигуры, а также парцелляция, сегментация и мн. др. Письменный текст обдумывается, он подчиняется более строгим правилам лексического и синтаксического отбора. Наконец, он оказывается зафиксированным, поэтому к нему возможен возврат и при необходимости переработка его автором. С письменным текстом, подготовленным к изданию, работают для его улучшения редактор, корректор.

Устный дискурс/текст, производство которого связано с ситуацией и подкрепляется «считыванием» жестов, мимики, интонации, позволяет разного рода недомолвки, он подчиняется иным, чем письменный текст, правилам лексического и грамматического отбора и сочетания. Устный дискурс/текст не допускает переработки, кроме авторских оговорок, уточнений и т. п.

Проговаривание написанного текста в устной форме является лишь воспроизведением и трансляцией письменного. Так действуют дикторы радио и телевидения, артисты, произносящие с эстрады фрагменты литературных произведений, школьники, читающие вслух на уроке стихи или прозаические отрывки. В этих случаях заученное воспроизводится дословно. Текст же, подготовленный заранее автором и публично произносимый, может содержать элементы разговорности, тех «вольностей», которые диктуются устной формой общения. Таковы лекция, доклад и т. п. (см. Лаптева — 1985 и др.).

4. С точки зрения организации текста по признаку переменной/постоянной коммуникативной роли я-говорящего и ты-слушающего различают общение диалогическое — монологическое.

Диалог (см. соответствующий раздел) образуется сменой коммуникативных ролей *я* и *ты*, организующих текст как сумму реплик в дискурсе. Здесь особенно тесной оказывается связь, взаимодействие партнеров, закономерное развитие, движение, согласование реплик (вопрос — ответ, побуждение — согласие или отказ, сообщение — интеллектуальный и/или эмоциональный отклик и мн. др.). Диалог характеризуется относительной «простотой» синтаксического строения реплик, актуализацией темы, эллипсисом, разного рода «пропусками», основанными на общих знаниях говорящих, их предварительной осведомленности о предмете речи, друг о друге, о ситуации общения. Так, например, диалог — *Хорошо бы завтра сходить на выставку! — Завтра сдаю английский!* — прочитывается как предложение-приглашение и отказ, хотя сами по себе изолированные высказывания не несут такого содержания. Оно возникает как смысловое приращение на базе пресуппозиций и импликаций в диалогическом взаимодействии хорошо знакомых и много знающих друг о друге партнеров.

При монологическом общении *я* как говорящий/пишущий относительно длительное время сохраняет эту коммуникативную роль, хотя текст может быть адресован и конкретному лицу или лицам. И монологическая, и диалогическая речь имеют много форм и применяются в разных стилях и жанрах.

5. С точки зрения количества участников различают общение межличностное — публичное — массовое.

Количественные отношения «1 — 1» и «1 — несколько» партнеров приводят к межличностному и групповому общению, отношения «1 — много» — к публичной и массовой коммуникации.

Межличностное общение, как правило, осуществляется в форме диалога, групповое — в форме полилога, в жанрах дружеской беседы, деловых переговоров и мн. др. При публичном общении массовый адресат в целом известен, находится в поле зрения говорящего (аудитория учебного процесса, собрания и мн. др.). Публичное общение осуществляется в жанрах выступления, лекции, доклада, религиозной проповеди, парламентской речи и т. д. Именно здесь достижения современной риторики могут оказать помощь говорящему перед аудиторией.

При массовой коммуникации (ее средства — газета, журнал, радио-, телетрансляция и т. д.) адресат не в поле зрения автора текста, он лишь прогнозируется, исчисляется. В таких жанрах, как теле- и радиоинтервью, беседа, «круглый стол», дебаты и т. п., демонстрируется межличностное и групповое общение, рассчитанное на вторичного (но главного) прогнозируемого адресата — многомиллионного зрителя, слушателя, наблюдателя.

Публичная и массовая коммуникация требуют особого внимания к правилам, нормам лексического и грамматического выбора при организации текста как ясного, доходчивого, логичного, краткого, выразительного, воздействующего. Подчеркнем, что именно здесь вопросы авторизации и адресации текста особенно важны, так как адресованный текст обладает большей силой воздействия на воспринимающего, чем текст безадресный (о проблемах адресата и адресации см. соответствующий раздел). Адресация текста при межличностном общении естественна и, как правило, не требует специальных условий адресата. В этом случае спонтанно избираются обращения, *ты-/Вы-*формы общения, средства привлечения внимания слушателя и т. п.

6. С точки зрения взаимоотношений общающихся и обстановки общения различают общение частное — официальное.

В отличие от частного, официальное общение ограничено строгими правилами взаимного поведения и отношений коммуникантов как представителей организации, группы, поэтому текст официального общения содержит немало стереотипных, клишированных компонентов. Таковы, например, тексты деловых писем, переговоров, дипломатических документов, протоколов, официально-деловых бумаг: *Настоящим доводим до вашего сведения...; Удостоверяем, что податель сего...* Частное общение может быть непринужденным, дружеским, интимным, фамильярным. Здесь господствует лексика и конструкции разговорной речи. Официальное общение связывается с понятием формального при строгом соблюдении протокола, предписываемого статусом и социальными ролями участников коммуникации; частное, неофициальное общение связывается с понятием неформального.

7. С точки зрения соблюдения/несоблюдения канона, строгих правил построения, употребления готового текста различают общение творческое — стереотипное.

Понятие свободного, творческого общения очевидно. Здесь неограниченный выбор как тем, так и языковых средств организации дискурсов/текстов. Стереотипное общение характеризуется жестким соблюдением социально-коммуникативных правил использования ритуалов, канонов (см. Речевые и ментальные стереотипы — 1995, Стереотипность и творчество в тексте — 2000, 2001 и др.). Таковы тексты обрядов, как народных, так и религиозных, разного рода присяг, юбилеев, иных поздравлений, соболезнований и др. (см. раздел о речевом этикете).

8. С точки зрения личностных отношений и оценок при соблюдении или нарушении социального равновесия различают общение кооперативное — конфликтное.

При кооперативном общении оценки, отношения, предпочтения, установки коммуникантов не противоречивы, находятся в соответствии, поэтому тексты строятся в тональности согласия. При конфликтном общении оценки как текущей ситуации и сиюминутной темы, так и общих позиций, предпочтений, установок находятся в противоречии, поэтому тексты строятся в тональности несогласия, разногласия, конфликта (возражение, отказ, спор, ссора, брань, ругань и т. п.). Между двумя этими полюсами располагается богатая гамма переходных видов.

9. Ясно, что совокупность признаков: контактность, непосредственность, устность, диалогичность — организует речевое общение, а совокупность признаков: дистантность, опосредованность, письменность, монологичность (отчасти) — организует текстовое общение.

Понятие речевого общения очевидно. Текстовое общение характеризуется дистантностью и опосредованностью (кроме телефона и под.), автор текста и его получатель отделены друг от друга и временем, и пространством, момент создания текста и момент его восприятия могут не совпадать даже в веках, но все же это общение, поскольку совершается речевая деятельность по производству и восприятию информации.

Дискурсы/тексты, как устные, так и письменные, различаются, что очевидно, по стилям, а внутри стилей по жанрам. Понятно, что заявление или уведомление и болтовня подруг окажутся непохожими по множеству показателей. Научный текст оперирует преимущественно сообщениями интеллектуального характера. Эти сообщения информативны, описательны, однонаправленны, в них знания говорящего/пишущего преобразуются в информацию для адресата. Адресат здесь может быть, как упоминалось, подлинным (лекция, беседа, доклад и т. п.) или воображаемым (монография, статья и т. п.). (Об этом см. ниже.) Художественный текст по своей сложности, полифоничности — многоголосию автора, повествователя, рассказчика, персонажей — особо организованное произведение. Художественный текст имитирует действительность, создавая вторичную реальность. Понятно, что и существенные особенности человеческого общения находят свое преломление в художественном тексте. Сам же воспринимающий, адресат художественного текста также своеобразен. По мнению

исследователей, читатель художественного текста становится не просто адресатом, но соавтором творимой в момент чтения вторичной действительности, ибо эта действительность только и существует в момент прочтения.

Текстовое общение использует все (кроме разговорного) функциональные стили и многочисленные жанры внутри стилей.

10. По характеру передаваемого содержания различают общение информативное — фатическое.

В информативном тексте автор сообщает факты, имея основной целью дать адресату новые знания о внешнем и внутреннем мире во всем многообразии его существования. Здесь господствует именно функция сообщения новой информации, будь то научные, или официально-деловые, или общественно-политические, или даже бытовые сведения.

Фатическое общение имеет основную установку на речевой контакт, на контактоустановление и поддержание с собеседником речевых и социальных отношений, на их регулирование. Фатический текст рассчитан на поиск сочувствия, сопереживания, солидаризации, вообще на утоление сенсорного голода. В область фатики входит речевой этикет, «пустая» бытовая речь, «болтовня», жанры «праздноречевые» (Н. Д. Арутюнова), заполнение пауз и т. п. Говорящий может ставить цель говорить, чтобы поняли его эмоциональное состояние, посочувствовали ему, при этом он охотно вступает в личный контакт с незнакомыми, готовыми его выслушать, например, в очереди, в вагоне поезда и т. д. Такое общение ради общения, чаще всего не несущее важных сведений, оказывается, однако, важнейшим регулятором жизни сообщества, приближения окружающих к себе, введения их в круг «своих». Поэтому фатическое общение называют еще регулятивным. В типичной ситуации фатического общения — в гостях, например, люди говорят о погоде, о политике, о спорте, о популярной музыке, и все это не столько с целью сказать нечто новое, сколько с целью поддержать узы общности. Здесь ценятся правила речевого поведения, вежливость, обхождение с собеседником, принятое в данном кругу. Нередка апелляция к адресату, обмен мнениями типа *Вы меня понимаете?; Как вы думаете?; Скажите, ведь я прав? А у вас так бывало?* и т. п. Фатический диалог может протекать в виде унисона — согласия, кооперации — или диссонанса — упреков, обвинений, претензий, разоблачений и под. Свободное и непринужденное общение в виде беседы и болтовни, расчет на моральную, психологическую поддержку пронизывает такой диалог модусом. Здесь типичны эмоциональное общение, мини-рассказы, шутки, анекдоты и под.

Конечно, в любом фатическом тексте есть доля логической информации, поскольку он не бессмыслен. Чаще встречаются смешанные типы текстов, где присутствует и информатика, и фатика, в разных долях сосуществуя. Так, например, устная научная речь, рассчитанная на сообщение новой информации слушателям, в то же время содержит элементы контактоподдержания, авторизации и адресации с целью удержать внимание слушателей, активизировать их роль

как слушателей и соучастников мыслительных процессов, единомышленников в поиске истины. Поэтому в область фатики можно включить большой круг метакоммуникативных единиц поддержания контакта типа *Вы уже знаете, что; Мы с вами раньше говорили о том, что; Теперь перейдем к следующему; Давайте посмотрим* и т. д. Когда в эксперименте из учебно-научного сельскохозяйственного текста изъяли все метакоммуникативные элементы фатики и предъявили такой препарированный текст студентам, то оказалось, что он хуже естественного, хоть и более длинного, но содержащего элементы контактирования с адресатом. В этом последнем случае, как показал эксперимент, само сельскохозяйственное информативное содержание усваивалось лучше и помнилось дольше. Фатическая болтовня в гостях тоже не совсем лишена содержательной части, кроме поддержания уз общности, здесь обмениваются и новой информацией. Однако, несмотря на это, все же четко выделяются разные целеполагания говорящих, ориентированные или на сообщение новой информации, или на общение ради общения.

11. С точки зрения установки на монологический рассказ или на диалогический обмен репликами, реализуемые в соответствующих композиционных структурах, различают **нарративный** и **коммуникативный** режим речи.

Нарративный текст — это рассказ, описание, повествование, которые выстраиваются с помощью отбора и сочетания «определенных средств языка. Здесь актуальны 3-е лицо персонажа, героя с позиции автора, повествователя (хотя бывает повествование и от 1-го лица), таксисные цепочки глаголов в несовершенном и совершенном виде, прошедшее время (хотя бывает повествование и в настоящем времени) и мн. др. Здесь допустимо вторжение путем описания во внутренний мир героя, представление его мыслей, эмоций, чувств, оценок, отношений в структурах чужой речи (если это художественный текст) (Падучева — 1996).

Коммуникативный режим организуется иначе, чем нарративный. Здесь царит диалог, 1-е и 2-е лицо говорящего и слушающего, переменные коммуникативные роли «я» и «ты», актуальное время говорения, общее пространство контакта коммуникантов, здесь непосредственное выражение эмоций, оценок, отношений говорящего и мн. др. Ср. события, представленные в нарративном и коммуникативном режимах: *Он умолял ее отнестись серьезно к его клятвам, но она отказалась его слушать и просила оставить ее в покое* — в тексте отражено несколько ситуаций (пропозиций) в режиме повествования. Иное дело — диалог типа: — *Умоляю отнестись серьезно к моим словам... Клянусь... — Я отказываюсь вас слушать... Прошу оставить меня в покое...* Различия в организации нарративных и коммуникативных текстов можно продемонстрировать и таким конкретным примером. В частности, выясняется, что те побудительные предикаты, которые в коммуникативном режиме не допускают для соединения интенциональной и пропозициональной частей высказывания союз *чтобы*, в нарративном режиме его охотно принимают: *Он умолял, чтобы его пропустили к больной матери* (при невозможном: *Умоляю, чтобы...*); *Он долго*

упрашивал, чтобы ему разрешили пересдать экзамен (при невозможном: Я спрашиваю, чтобы...); Он приказал, чтобы никто не выходил из убежища (при невозможном: Приказываю, чтобы...). Этот частный пример также убеждает в том, что нарративный и коммуникативный режимы речи отличаются по многим параметрам.

Ясно, что обозначенное выше различие речевого и текстового общения связано и с различиями коммуникативного и нарративного режимов речи. Ясно также, что нарративный текст тяготеет к информативному общению, а коммуникативный — к фатическому общению, хотя и не обязательно.

Коммуникативный режим противопоставляется нарративному по тому основанию, что здесь совершаются непосредственные речевые действия говорящего, направленные подлинному адресату. О речевых действиях (речевых актах) речь впереди.

Рассмотрение видов речевого общения, как очевидно из сказанного, требует широкого интегративного общепилологического подхода.

В книге предложен коммуникативно-прагматический подход к единицам языка, поэтому в поле зрения останется преимущественно коммуникативный режим речи, что связано в значительной мере с теорией речевых актов, лингвистикой общения в целом.

ВОПРОСЫ

1. Какие признаки контактного и непосредственного общения вы можете выделить?
2. Чем характеризуется устное общение?
3. Каковы особенности письменного общения?
4. Назовите ведущий признак диалогического общения.
5. Перечислите некоторые жанры публичной и массовой коммуникации.
6. Чем вызвано разделение общения на частное и официальное?
7. Каковы черты кооперативного и конфликтного общения?
8. Что вкладывается в понятие текстового общения?
9. В чем специфика информативного и фатического общения?
10. Как можно охарактеризовать коммуникативный и нарративный речевой режим?

ПРИМЕРЫ ДЛЯ АНАЛИЗА

1. Определите характерные черты устного, контактного, непосредственного, диалогического речевого общения и письменного, дистантного, опосредованного, монологического текстового общения.

1) — Разберем вопросы, которые были освещены в лекции. Итак, мы с вами рассмотрели актуальное членение высказывания. Кто хочет сказать, чем высказывание отличается от предложения?

— Можно мне попробовать, Ольга Алексеевна?

— Отвечайте, Игнатова.

— Я думаю, что предложение — это прежде всего абстрактная языковая единица, имеющая структурную и семантическую схему. В этом смысле мало различимы единицы *Мальчик читает* и *Девочка пишет*.

2) Известно, что предложение и высказывание тесно связаны между собой. Однако предложение — это структурно-семантическая единица языка, воплощаемая в синтаксической структурной схеме и отражающая в семантике денотативную ситуацию. Высказывание, в отличие от предложения, отражает еще и коммуникативную ситуацию с определенным адресантом, его мотивами и целями, обращенностью к адресату, в определенном месте и времени. В процессе предиктирования в высказывании осуществляется референция к объектам действительности и тема-рематическая ориентация на то новое, неизвестное, ради чего высказывание производится.

II. Какой вид общения и в каких жанрах представлен в следующих примерах?

1) «Париж. Сентябрь.

Алешенька!..

Так я Вас много лет мысленно называю, дорогой Алексей Гаврилович! Наконец решилась буквами изобразить мое обращение. Только что отметили мне пятьдесят лет. Для женщины это все, рубеж, с которого отныне могу не стесняясь признаваться во всем, все женские запреты сняты. Господи — пятьдесят! Никогда не думала, что доживу до такого /.../» (Д. Гранин).

2) «— Но если говорить о пении, то однажды вы сами обмолвились, что «дилетантизм — вещь опасная»?

— А я и не берусь делать то, что мне не свойственно и лежит за пределами профессии. Никогда не пела вне спектакля или фильма, и эта наша программа — тоже не «отдельное пение Фрейндлих». Если бы на афишах я обозначила свой «певческий концерт» — это и был бы дилетантизм /.../» («Комсомольская правда», 10 апреля 1997 г.).

3) — Ой, Люсь, говори погромче! Что-то тебя совсем не слышно. Люсь, ты здесь? Нас не разъединили? Да, да, теперь лучше слышу. Я уже все тебе сказала. Целую. Пока.

III. Оцените эпизоды общения с точки зрения соблюдения/нарушения социального равновесия. Проанализируйте употребление языковых средств.

1) — Вы тут что расселись! Молодежь называется! Не видите, старик еле живой стоит, а вы и не уступите, не дадите сесть! Совести нет совсем.

— Не приставай, тетка! Мы тоже с работы едем, устали как собаки (запись устной речи).

2) — Простите, вам не трудно подвинуться?

— Нет-нет, пожалуйста, садитесь. Давайте я сумку уберу, а то вам будет тесно.

— Ничего, ничего, не беспокойтесь! Мы тут все поместимся. Спасибо вам большое.

— Что вы, не за что! (запись устной речи).

IV. Какой вид общения и текста представлен в следующих примерах?

1) Уважаемый Юрий Петрович!

В день Вашего юбилея примите наши искренние поздравления и наилучшие пожелания счастья, здоровья, творческих успехов и долголетия.

Ваши коллеги.

2) «В каждом номере вы найдете 8—10 консультаций и около 40 ответов на сложные вопросы, подготовленные специалистами Минфина и Госналогслужбы РФ, аудиторами-практиками по темам: учет и налоги в АО, МП, ИЧП, в бюджетных, некоммерческих организациях, в промышленности, торговле, строительстве, во внешнеэкономической деятельности, а также советы юриста и аудитора» (из газеты).

V. Попробуйте фрагменты нарративного текста представить в коммуникативном режиме и наоборот. Тематические компоненты разговора можете дополнить.

«Когда все затихло, гость вернулся и сообщил, что 120-я комната получила жильца. Привезли кого-то, который просит вернуть ему голову. Оба собеседника помолчали в тревоге, но, успокоившись, вернулись к прерванному рассказу. Гость раскрыл было рот, но ночка, точно, была беспокойная. Голоса еще слышались в коридоре, и гость начал говорить Ивану на ухо так тихо, что то, что он рассказал, стало известно одному поэту только, за исключением первой фразы:

— Через четверть часа после того, как она покинула меня, ко мне в окна постучали...» (М. Булгаков).

ЛИТЕРАТУРА

1. Язык и общение. — Саратов, 1995.
2. Акишина А. А., Формановская Н. И. Русский речевой этикет. — М., 1974 и послед. изд.
3. Формановская Н. И. Употребление русского речевого этикета. — М., 1982 и послед. изд.
4. Акишина А. А., Акишина Т. Е. Этикет русского телефонного разговора. — М., 1990.
5. Акишина А. А., Формановская Н. И. Этикет русского письма. — М., 1981 и послед. изд.
6. Лаптева О. А. Общие особенности устной публичной (научной) речи // Современная устная научная речь. Т. 1. Общие свойства и фонетические особенности. — Красноярск, 1985.
7. Речевые и ментальные стереотипы в синхронии и диахронии. — М., 1995.
8. Падучева Е. В. Семантика нарратива // Семантические исследования — М., 1996.
9. Стереотипность и творчество в тексте. — Пермь, 2000.
10. Стереотипность и творчество в тексте. — Пермь, 2001.

IV. ОСНОВНЫЕ ЕДИНИЦЫ ОБЩЕНИЯ В КОММУНИКАТИВНО-ПРАГМАТИЧЕСКОМ АСПЕКТЕ

Основные вопросы. Коммуникативно-прагматический подход к описанию языка. Определение прагматики и выделение основных коммуникативных единиц: высказывания и дискурса. Соотношения предложения и высказывания. Структурное и семантическое устройство предложения. Механизмы актуализации и референции для перевода предложения в высказывание. Модус и дейксис высказывания. Интенциональный план высказывания. Текст и дискурс как синтаксическая и коммуникативная единицы.

Коммуникативно-прагматический аспект требует внимания как к собственно коммуникативным, так и к прагматическим компонентам языковых/речевых явлений. Как упоминалось, коммуникативный — относящийся к общению в целом, прагматический — связанный с говорящим лицом, его адресатом (в их статусных и ролевых отношениях), с ситуацией общения, выбором и контекстом употребления соответствующих единиц, с социальными разрешениями и запретами на те или иные речевые действия и т. д. Понятно, что коммуникативный и прагматический аспекты неразрывно связаны между собой. Ясно также, что прагматика играет в значительной мере объединяющую роль по отношению к названным ранее речеведческим дисциплинам.

Прагматика (из греч. прагма — дело, действие) пришла в лингвистику из семиотики — теории знаковых систем, представленной (по Ч. Моррису) тремя ветвями: семантикой, синтактикой, прагматикой (Новое в зарубежной лингвистике — 1985). Семантика изучает отношение знака к объектам действительности (значение знака), синтактика — отношение между знаками (связь знаков), прагматика — отношение к знаку того, кто его использует (знак и человек). Ясно, что новые парадигмы языкознания, принцип антропоцентризма, учет человеческого фактора в языке широко привлекает к исследованию данные прагматики (Степанов — 1985).

Ю. Д. Апресян дает широкое определение лингвистической прагматики: «Под прагматикой мы будем понимать закрепленное в языковой единице (лексеме, аффиксе, граммеме, синтаксической конструкции) отношение говорящего: 1) к действительности, 2) к содержанию сообщения, 3) к адресату» (Апресян — 1988). При этом отношение толкуется как оценка, закрепленная за языковой единицей вне контекста — в компетенции носителей языка. Ясно, что оценочные отношения свойственны и стилистическим характеристикам единиц языка;

прагматическая оценка совмещает все три отношения: к объектам мира, к выбору средств организации содержания высказывания, к адресату. Ю. Д. Апресян подробно классифицирует оценки с точки зрения отношения говорящего и убеждает в том, что прагматическое отношение много шире стилистической оценки (см. также: Апресян — 1996).

Коммуникативно-прагматический подход к описанию языка, в отличие от общего прагмалингвистического, сосредоточивает внимание именно на коммуникативных единицах, оставляя в стороне прагматичность аффиксов, граммем, лексем и т. д. С этой точки зрения в центре описания оказываются единицы общения.

Основной единицей общения разные авторы признают речевой акт*, коммуникативный акт, высказывание**, дискурс, текст*** и даже жанр. Попробуем определить границы каждого из названных феноменов.

Как известно, теория речевых актов составляет ядро прагматики, и речевой акт (см. ниже) справедливо объявляется основной минимальной прагматической единицей общения. В самом деле речевое действие (акт) говорящего, направленное адресату и реализующее речевую интенцию, призванную информировать, воздействовать на адресата, запрашивать информацию или побуждать к действию, при этом регулировать коммуникативные и социальные взаимодействия партнеров, в фатической зоне устанавливать «узы общности» для «своих», как нельзя более отвечает начальным задачам общения и обеспечивает цели говорящего. Некоторые исследователи речевой акт называют коммуникативным актом, поскольку адресант и адресат в пределах одного действия связаны теснейшим образом: интенция/иллокуция говорящего устремлена к адресату, и его (адресата) перлокутивное реагирование может быть и в замыслах адресанта. Другие исследователи под коммуникативным актом разумеют репликовое взаимодействие партнеров в диалоге. И то и другое не лишено оснований, поэтому принимаем обе точки зрения.

Теорию речевых актов нередко критикуют за то, что она рассматривает изолированные, элементарные, подчас искусственно созданные высказывания. Однако речеактовая единица — мельчайшая клеточка общения, как правило, адресованного речевого проявления, в котором говорящий выражает свое коммуникативное намерение — речевую интенцию, а это одно из опорных понятий лингвистики общения (см. ниже). Таким образом, исследование речевых актов как бы первая ступень изучения единиц общения.

Речевой (коммуникативный) акт имеет формой выражения (см. соответствующий раздел) перформативное высказывание (высказывание-действие), для которого существенна ситуация непосредственного контактного общения в прагматических координатах

* О речевых актах см. раздел XI.

** Под высказыванием имеем в виду лингвистическую единицу (см. ниже), не затрагивая житейского значения слова как выражения мнения о чем-либо (ср. высказать мнение, суждение).

*** В данном случае не касаемся художественного текста как особого рода словесного искусства.

«я-ты-здесь-сейчас», что задает его (высказывания) эквивалентность (равенство речи действию), автореферентность (соотнесение речевого действия говорящего с 1 лицом предиката высказывания), эквитемпоральность (соответствие времени произнесения и действия), автономинативность (самоназывание речевого действия), особенно в случаях употребления перформативного глагольного предиката в прямых, исходных речевых актах, например, *Я поздравляю Вас!* (Конечно, вопрос и о категории времени, и об автономинативности в перформативных высказываниях значительно сложнее, однако ограничимся этой констатацией для классического типа перформатива.) Если признать за перформативным высказыванием ведущий семантико-прагматический признак «речь равна действию», то формы выражения явления перформативности окажутся весьма разнообразными — от минимального высказывания — перформативного предиката (*Поздравляю!*) до косвенных способов выражения интенционального значения/иллокутивной функции (силы воздействия на адресата). В результате возможно построить так называемые коммуникативно-семантические группы — ряды функциональных эквивалентов (синонимов), выражающих одно интенциональное значение/смысл (см. подробнее в соответствующем разделе). Ср.: *Благодарю вас! Спасибо! Я хочу [хотел(а) бы] вас поблагодарить; Разрешите (позвольте) вас поблагодарить; Я вам (так) благодарен (признателен)! и мн. др.* (см. Формановская — 1986, 1998).

При этом ни субъективная модальность желательности, ни сослагательность глагола-предиката не выводят высказывание за пределы действия «здесь» и «сейчас». Ср. невозможность разрешающей реплики в ответ на: — Я хочу [хотел(а) бы] поблагодарить вас! — *Ну, благодарите (что регулярно для неперформативной основы предиката: — Я хочу немного передохнуть. — Отдыхайте, пожалуйста).

Ситуативные прагматические координаты «я-ты-здесь-сейчас» отражаются в перформативном высказывании либо грамматикализовано, задавая в предикате формы 1 л., наст. вр., изъяв.накл.*: *Поздравляю!*, либо имплицитуются в семантике высказывания, оформляясь с помощью перформативной рамки: [я говорю (поздравляю)] С праздником! До сих пор спорным остается вопрос, противопоставлены ли перформативы констативам, либо всякое высказывание перформативно, помещаясь в рамку [я говорю, сообщаю]. Конечно, далеко не всегда общение оказывается непосредственным, контактным, устным, но дейктические маркеры перформативного высказывания, думается, могут служить отправной точкой для характеристики любого высказывания. (Возможно, наряду с дейксисом и номинацией, перформативность лежала в основе прототипического высказывания, «приправляемого» невербальными средствами коммуникации.)

Высказывание, на наш взгляд, является подлинно коммуникативной единицей, в отличие от предложения — единицы потенциально коммуникативной. Рассмотрим соотношение высказывания и его синтаксической основы — предложения.

* Или их эквиваленты (см. Апресян — 1996).

Различая исследователя и пользователя, отметим, что пользователь имеет дело лишь с такой реальностью языкового существования, каким является речевое высказывание — ситуативное, лексически наполненное, интонированное, включенное в контекст и т. д. Исследователь же к одной и той же на поверхности единице может подойти с разных сторон, с разными задачами и разным научным аппаратом, и в этом смысле предложение оказывается противопоставленным высказыванию*. Вопрос сложный, дискуссионный, поэтому автор позволяет себе вновь и вновь обращаться к его рассмотрению (см. Формановская — 1998, 2000).

Предложение, как хорошо известно, принадлежит грамматике языка и является вершиной его синтаксического устройства. Оно обладает предикативностью как органическим соединением категорий синтаксической объективной модальности, синтаксического времени и лица, что образует грамматическое значение предложения. Иначе говоря, «грамматическая ситуация» (модальность, время, лицо) проецируется в категорию предикативность. Денотативная ситуация (как «положение дел в мире») отражается в пропозиции предложения и организует его семантическую структуру — соотношение актантов и сирконстантов, партиципантов и признаков. В сущности, предложение как единица структурного и семантического синтаксиса — это схема, отражающая типизированные (абстрагированные) черты множества реализаций в предложениях-высказываниях. Иначе говоря, синтаксический анализ конкретного предложения предполагает выявление моно-/полипредикативности, одно-/двусоставности, полноты-неполноты, главных и второстепенных членов, а также морфологические способы их выражения и т. д.; вычленение субъекта и предиката, агенса, пациенса, бенефицианта, разного рода темпоральных и локальных сирконстантов и мн. др. Синтаксическая и семантическая структура предложения делает его потенциальной (но не реальной) коммуникативной единицей, т. е. предназначенной лишь для коммуникации.

Высказывание порождается коммуникативной ситуацией (вызываемой событийно-денотативной ситуацией), компонентами которой являются говорящий и его адресат (во всей полноте социальных и психологических ролей, фоновых и текущих знаний и национальных стереотипов); мотивы и цели общения; интенции адресата, его оценки, эмоции, отношение к действительности, к содержанию сообщения, к адресату; способ сообщения, предполагающий выбор оптимальных средств; место и время общения и т. п. Можно считать, что предложение — это формальная «упаковка» высказывания. Однако высказывание способно «упаковываться» и в словоформы, словосочетания, которые в этом случае меняют свою номинативную парадигму и становятся однословными высказываниями типа: *Воды!; Горим!;*

* Многие исследователи не различают этих единиц, нередко подменяя термины, либо используют двойное наименование — предложение-высказывание, имея в виду реализованное в речи — лексически наполненное, грамматически оформленное, интонированное предложение — и ведя его синтаксический анализ.

Пожар!; *Какая красота!*; *Чай с лимоном* и мн. др. Впрочем, эти типы структурируются как односоставные или двусоставные предложения, поскольку здесь возможно разное лексическое наполнение. Высказывания «упаковываются» также почти во все междометия, образующие обширный и употребительный класс междометных высказываний: *Ну и ну!*; *Вот это да!*; *Еще бы!*; *Ни-ни-ни!*; *Ух ты!* и мн., мн. др. Эти единицы не структурируются, так как не имеют лексических вариантов, они фразеологичны.

Высказывание помещено в конситуацию с правым и левым «соседством», широкий контекст фоновых знаний и национально-ментальных стереотипов. Поэтому высказыванию (как и творящему автору, и истолковывающему адресату) свойственны пресуппозиции и импликации, способность «чувствовать» прецедентные имена и тексты.

Сущностными признаками высказывания можно считать предикацию, референцию, актуализацию. Предикация (предицирование) — это приписывание говорящим предикатного признака предмету речи в координатной сетке модальности, времени, лица в данной коммуникативной ситуации с точки зрения именно данного говорящего, который выбирает, сообразуясь с действительностью и здравым смыслом, сказать об этом событии как о реальном, происходящем сейчас (или постоянно), в прошлом или будущем, либо как о нереальном, возможном, желаемом и т. п. Например: *Петр Петрович говорит об этом на лекциях*; *Петр Петрович вчера говорил об этом на лекции*; *Петр Петрович еще будет говорить об этом на лекциях*; *Петр Петрович говорил бы об этом на лекции, если бы не перенес обсуждение на семинар*. Конкретные предикации типизируются, выступая в предложении как предикативность.

В высказывании говорящим осуществляется референция — отнесение имен (именных групп) в данном конкретном речевом произведении к денотатам-референтам. Референция к объектам действительности предполагает их вычленение в общем денотативном пространстве общающихся. Например: *Дети любопытны* (все дети вообще); *Дети у Тани талантливы* (известные говорящему и адресату дети у известной Тани; таких детей двое, трое, они мальчик и девочка и т. п.); *Дети, наконец, наелись* (конкретные дети в поле зрения говорящего, их может быть и много, например, в детском саду). Референция может осуществляться с помощью дейктических компонентов (дети у этой Тани; вот эти дети; эти дети у нашей Тани и т. д.); с помощью конкретизации и уточнения обозначения (сын и дочь у Тани); с помощью собственных имен (Коля и Наташа у Тани) и т. д. Референция типизируется, будучи произведена миллионы и миллиарды раз, она объективируется, классифицируется как типизированный механизм установления референтных признаков имени (см. Шмелев — 1995).

В высказывании говорящий производит актуализацию, когда выделяет важную с его точки зрения и новую для адресата информацию и помещает ее в позицию ремы. Иначе говоря, тема-рематическое членение высказывания осуществляется именно в данном речевом произведении; например: *Девочка играет во дворе* (а не на улице);

Во дворе играет девочка (а не мальчик); *Девочка во дворе играет* (а не хулиганит). (Заметим попутно, что каждое предложение как синтаксическая единица языка потенциально многозначно с точки зрения возможного актуального членения, высказывание же всегда однозначно.) Однако миллионы раз повторенная актуализация обретает типизацию тема-рематического членения — коммуникативной перспективы и выполняет роль текстообразующего механизма.

Именно в высказывании реализуются коммуникативные намерения (интенции) говорящего, его целеустановки либо сообщить информацию, либо ее запросить, либо побудить к совершению чего-то, либо еще каким-то образом воздействовать на адресата. Интенциональное значение/смысл высказывания может не соотноситься полностью с пропозициональным значением предложения. Так, ситуативное сообщение *Я вернусь в пять часов* способно передавать дополнительное интенциональное содержание как утешение больной матери или угрозу нерадивому сыну.

Остановимся подробнее на явлении речевой интенции, поскольку интенциональное значение/смысл присуще именно высказыванию в его перформативной сути и несущественно для предложения. Обиходное общение нередко совершается ради обмена интенциями на базе тех или иных пропозиций. Ср.:

— *У меня есть два билета на «Кармен». Не хочешь пойти?*

— *Послезавтра сдаю английский.*

В первой реплике на фоне вопроса выражена интенция *предложения* пойти в театр. Значение речевой интенции *предложения*, хотя и в косвенном выражении, распознается носителем языка в изолированном высказывании. Вторая реплика содержит интенциональный смысл отказа. Поскольку изолированное высказывание информации об отказе не содержит, он (отказ) «прочитывается» лишь в контекстном взаимодействии реплик, в дискурсной деятельности говорящих с помощью presupпозиций и импликаций.

Интенция как определенное психическое состояние человека находится в одном ряду с такими явлениями, как эмоция, предпочтение, желание, оценка, отношение — к действительности, к содержанию сообщения, к адресату. Психический мир отражается в языке, как в называющих лексемах (словарь) — номинативный аспект, так и в сообщениях адресату (высказывание, дискурс) — коммуникативный аспект. Как известно, интенция — это намерение нечто сделать. Речевая интенция — это намерение совершить действие с помощью такого инструмента, как язык — речь, т. е. осуществить речевое действие в коммуникативной деятельности, взаимодействии с партнером. Речевая интенция имеет структурообразующее влияние двойкой силы: с одной стороны, это своеобразный психический денотат соответствующей лексемы: *обещать, утверждать, удостоверять, рекомендовать, отрицать, соглашаться, отказываться* (ся) и мн. др. Таких номинаций русское языковое сознание (и, соответственно, словарь) зафиксировало до 1000 (см. Савельева — 1991). С другой стороны, это мотивирующая и целевая установка воздействовать на адресата

и взаимодействовать с ним с помощью интенции — пропозиции высказывания: *Обещаю вам...*, *Утверждаю это...*, *Соглашаюсь (я согласен) с вашим мнением* и т. д.

Речевая интенция как психическое состояние и когнитивный конструкт определяется мотивом и целью употребить высказывание, поэтому, как замысел говорящего, имеет волевую установку, планирование воздействия на адресата и последующего взаимодействия с ним, предвидение возможного результата взаимодействия. Именно поэтому в языке/речи сложилось множество вариантов выражения одного и того же интонационного значения/смысла.

Есть интенции благоприятные (хвала) и неблагоприятные (хула) для адресата. Так, например, отказ относится к неблагоприятным проявлениям, поэтому говорящий использует окольные пути для выражения отказа: вместо *Я отказываюсь...* он предпочитает говорить: *К сожалению, я никак не могу...*, *Я вынужден отказаться...*, *Я бы рад, но не смогу...* и т. п. (оставляя высказыванию *Я отказываюсь это делать!* зону официальности и конфликта). Приведенные способы выражения интенционального значения становятся стереотипами общения и выполняют этикетную функцию поддержания социального (благоприятного) равновесия. Прямое проявление неблагоприятных (инвективных) интенций переводит общение из кооперативного в конфликтное.

Интенции обладают большей или меньшей степенью интенсивности. Так, среди побудительных интенций требовать и умолять интенсивнее, сильнее, чем просить; клясться сильнее, чем обещать; «стирать в порошок», изничтожать сильнее, чем упрекать и порицать и т. д.

Интенции можно разделить на практические и ментальные. Первые ведут к реализации высказываний, порождающих практические действия коммуникантов. Таковы интенции просить, советовать, обещать, разрешать, запрещать, принуждать и мн. др. Вторые, т. е. ментальные, ведут к размышлениям, рассуждениям, доказательствам, объяснениям, определениям, подтверждениям, аргументации, утверждениям, отрицаниям и т. д. Они более всего характерны для научных дискурсов/текстов (см. Рябцева — 1992).

С точки зрения влияния на продуцируемое речевое произведение можно различать интенции репликообразующие и дискурсо-/текстообразующие. Первые находят выражение в единичном высказывании, для реализации вторых необходим дискурс/текст, как диалогического, так и монологического характера. Так, интенции рекомендовать, приглашать, благодарить, поздравлять и мн. др. могут реализоваться с помощью единичного перформативного высказывания: *Рекомендую вам изменить название главы; Приглашаю в субботу к нам на дачу; Благодарю за подарок; С праздником* и др. Интенции типа беседовать, спорить, дискутировать, полемизировать, заставлять, принуждать и мн. др. могут реализовываться лишь в диалогическом дискурсе; интенции типа убеждать, уговаривать, описывать, рассказывать и др. требуют для своего воплощения монологического дискурса/текста.

В высказывании огромную роль в реализации интенционального, эмоционального, оценочного значения/смысла играет интонация.

Так, произведенное в определенной коммуникативной ситуации и направленное определенному адресату высказывание *Соседский мальчик во дворе катается на велосипеде* может выражать сообщение как констатацию факта; может быть одобрением (хорошо, что не на улице и не на мопеде); побуждением-советом (пойди и ты погуляй, покатайся); осуждением (двор неудобен для этой цели) и т. д. Особенно важна интонация при кодировании/декодировании значений таких высказываний, которые могут иметь двойное прочтение и получают ситуативную однозначность с помощью различных интонационных контуров, например: *Я тебе дам...* — обещание и *Я тебе дам!* — угроза; *Я им покажу...* — обещание и *Я им покажу!* — угроза; *Ты у меня получишь...* — обещание и *Ты у меня получишь!* — угроза; *Что ты говоришь?* — переспрос и *Что ты говоришь!* — удивление; *Что это такое?* — вопрос и *Что это такое!* — возмущение; *Какой он шахматист!* — плохой; *Зачем ты надела эту кофту?* — осуждение; *Почему ты разрешаешь ему читать такие книги?* — возмущение и побуждение к запрету — и т. д. Интонацию в высказывании задает именно говорящий соответственно всем перечисленным выше экстралингвистическим факторам (см. Муханов — 1995). Однако, как предикация, референция и актуализация, многократно повторенная интонация типизируется, абстрагируется и становится фактом и механизмом языка. См. известную теорию Е. А. Брызгуновой об интонационных конструкциях — ИК.

К «человеческим» проявлениям в высказывании относится и модус. Известное, по Ш.Балли, членение предложения на диктум и модус, или, в иной терминологии, вычленение пропозиции и субъективных компонентов, все же требует отнесения модуса к высказыванию (хотя модус и типизируется), а не к предложению, так как модусная часть отражает точку зрения, оценки, отношения говорящего. Модус *Ль* — это комплекс субъективных смыслов, эксплицитно или имплицитно выражаемых в высказывании: *Я считаю, что...; Думаю, что...; Я вас уверяю...; Видимо, ...; Как вы догадываетесь...; Хотелось бы подчеркнуть...* и мн. др. По мнению Т. В. Шмелевой, модус может быть охарактеризован лишь с помощью таких понятий, как говорящий, коммуникативное намерение, коммуникативная стратегия, речевое поведение, правила речевого поведения, речевой акт, речевой жанр (см. Шмелев — 1995). Модус сопряжен с метакоммуникативной частью речевого произведения. Метакоммуникация, как известно, — это авторское указание на способ построения речи: *Не могу не упомянуть...; Хочу обратить ваше внимание на следующее...; Подчеркну еще раз...; Приведу пример...* и мн. др. — как средство авторизации; *Вы убедились в том, что...; Вам известно, что...; Взгляните на это с другой стороны...* — как средство адресации; *Все знают, что...; Хорошо известно, что...* — как апелляция к всеобщему опыту. Являясь не логикосодержательными, а лишь фатическими компонентами высказывания, они выполняют важную контактоподдерживающую функцию в дискурсе/тексте. Ясно, что если диктумная, пропозитивная часть высказывания имеет отношение, прежде всего, к семантике, то модусная, субъективная — прежде всего, к прагматике.

Высказыванию свойствен *дейксис* — система указателей (местоименно-наречных и др.) на участников общения и коммуникативное пространство относительно места и времени, идентифицирующих эти показатели в высказывании с точки зрения говорящего. Это лексемы типа *я, ты, он, здесь, сейчас, там, тогда, потом* и др. Денотат дейктической единицы не может быть установлен без обращения к коммуникативной ситуации: «здесь» — это в точке встречи коммуникантов, независимо от объективного пространства (на улице, в аудитории, в театре и т. д.), «сейчас» — это в момент контакта, независимо от объективного времени (утром или днем, летом или зимой). Дейктичны глагольные времена как механизм предикации в высказывании, дейктичны собственные имена, отождествление которых с конкретными лицами возможно лишь в высказывании с его коммуникативной ситуацией.

Высказывание — минимальная «клеточка» общения, которая, как правило, взаимодействует с другими высказываниями, образуя более крупную единицу — дискурс. Под дискурсом можно понимать взаимодействие высказываний как континуум речевой деятельности партнеров по общению, когда гармонизируются интенциональный, предикационный, референциальный, актуализационный, модусный, дейктический планы высказываний (см. Сусов — 1986) при развитии заданной темы (или отступлении от нее). В данном случае не касаемся различий диалогического и монологического дискурса, в котором подобная гармонизация отдельных высказываний производится двумя или одним говорящим.

Как предложение сопоставлено и противопоставлено высказыванию, так, по нашему мнению, и текст можно сопоставить с дискурсом. Слово дискурс, как известно, многозначно, употребляется для обозначения а) текущей речевой деятельности в какой-либо сфере (например, политический дискурс); б) все речевые произведения, создаваемые (созданные, могущие быть созданными) человеком — дискурс языковой личности; в) «связный текст в совокупности с экстралингвистическими — прагматическими, социокультурными, психологическими и др. факторами» (Арутюнова, Лингвистический энциклопедический словарь; Кубрякова — 2000). Многие исследователи отождествляют дискурс и текст. Нам более близко представление о дискурсе как о процессе речевой деятельности говорящего (монолог)/говорящих (диалог), в котором представлена не только информация о «положении дел в мире» (пропозиции), но и весь набор субъективных, социокультурных, в том числе стереотипных, прецедентных и т. п. смыслов. Для уточнения понятий дискурс и текст снова введем фигуры пользователя и исследователя. Повторим, пользователь в коммуникативной ситуации совершает некие речевые действия и производит речевое произведение, ориентируясь на адресата, имея в виду общее с ним денотативное пространство, фоновые и текущие практические знания, национально-ментальные стереотипы, выражает свои интенции, эмоции, отношения, оценки в ряде взаимосвязанных высказываний, но в этом процессе, однако, действуя в соответствии с законами языка, связывает их по текстовым прави-

лам смысловой и структурной цельности, завершенности, когезии и когерентности, оформляя таким образом некий результат — текст, т. е. «упаковывая» дискурс в текст. Исследователь, подходя к полученной единице, может рассматривать ее как сложное синтаксическое целое (сверхфразовое единство, прозаическую строфу, абзац) — как микро-текст и объединение микротекстов в макротекст, — и тогда он усматривает связь отдельных предложений и их объединений в целостное синтаксическое единство. Решающим средством связи в тексте окажется тема-рематическое сочленение компонентов, которое мы связываем с высказыванием (см. выше). Но, как упоминалось, актуальное членение, типизируясь в многократном повторении в сходных обстоятельствах, становится языковым механизмом текстообразования, иначе говоря, возникают типовые способы развертывания актуальной перспективы, что давно подмечено лингвистами. То же в отношении предикации и референции. Таким образом, все, что есть в языке, реализуется в речи/общении, а все, что есть в общении/речи исходит из языка. Тема-рематическая связь элементов текста в последовательных или параллельных цепочках предложений, референциальные, модусные, дейктические показатели не входят, таким образом, в противоречие с коммуникативным замыслом говорящего выделить важное для себя и новое для адресата содержание, соотнести именные группы с денотатами, а предикатные — с модально-лично-временной сеткой, снабдить текст модусными и дейктическими компонентами.

Хотя текст (в синтаксическом смысле) составляется из предложений, естественно, что собственно грамматические свойства предложений (моно-/полипредикатность, одно-/двусоставность и др.) уже не исследуются в тексте, поскольку это единица нового уровня, и здесь на первый план выступает концептуально заданный смысл, последовательность и логичность развертывания смысловой заданности, цельность, связность, средства связи и т. д. На объединение отдельных предложений в нечто большее и цельное обратили внимание синтаксисты, начав исследовать сложное синтаксическое целое, сверхфразовое единство, абзац, прозаическую строфу, разумея под этим либо собственно синтаксическую единицу (наряду с простым и сложным предложением), либо композиционно-стилистическую. Поначалу шел поиск текстовых категорий грамматического уровня. «Грамматика есть собрание правил построения текста. Она призвана обеспечить, с одной стороны, связность текста, а с другой — достаточно четкое разграничение его компонентов» (Мурзин — 1992, с. 16). Правила и схемы построения текстов с точки зрения связности и целостности представлены в ряде работ (см.: Зарубина — 1981, Бурвикова — 1988 и др.). Выделение и анализ основных текстовых категорий — связности (когерентности) и целостности (цельности) — убедили в том, что вскрыть природу текста можно лишь с помощью выхода из собственно синтаксиса и семантики на коммуникативный уровень. С семантической стороны в тексте выделяется тематическое единство, с коммуникативной — тема-рематическая организация линейной последовательности отдельных высказываний, коммуникативно-илло-

кутивная независимость/зависимость высказываний в тексте и т. д. А это делает текст не просто статичным структурным образованием, но динамичным коммуникативным дискурсом. В настоящее время под текстом-дискурсом понимают тематически и грамматически целостное речевое произведение, удовлетворяющее условиям связности последовательных предложений-высказываний (в том числе и тематической), в котором находят разрешение коммуникативные целеустановки, интенциональные замыслы автора, адресующего свое произведение. Таким образом, анализируя текст, приходится учитывать как грамматические, тематико-семантические и композиционные его параметры, так и собственно коммуникативные. Именно уровень высказывания и текста ставит вопрос о восприятии и понимании, о его интерпретации адресатом. Текстовый уровень порождает проблемы когнитивной лингвистики (см. Общение. Текст. Высказывание — 1989; Новое в зарубежной лингвистике — 1978; Ван Дейк, Кинч — 1988 и др.).

Первоначально исследовались письменные монологические тексты (Гальперин — 1981), однако еще Л. П. Якубинский говорил о том, что существует 4 типа текстов: устный диалогический, устный монологический, письменный диалогический, письменный монологический.

В каждой национальной культуре существует целая «библиотека» текстов как продуктов речемыслительной деятельности в разных сферах коммуникации, характеризующихся разной стиливой и жанровой природой.

Тексты разной протяженности отличаются разным составом: том, часть, глава, параграф и т. д., системой оформления текста (метатекстовые единицы): абзац, красная строка, цифровые и буквенные обозначения, последовательности частей (особенно для официально-делового и научного текста) (Одинцов — 1980 и др.).

Сегодня все типы текстов в поле зрения лингвистики, особенно коммуникативно-прагматической. Ориентация автора в коммуникативной ситуации (см. ниже), учет характера адресата приводят к выбору не только типа текста, но и его стилистического субкода, его композиционной структуры. (Заметим, что художественный текст как особо сложное произведение, создающее, как упоминалось, вторичную действительность и обладающее многоплановостью замыслов и смыслов, многоголосием автора, рассказчика, повествователя и персонажей, где адресат в момент прочтения становится сотворцом вторичной действительности, в данном случае оставляется в стороне — см. работы И. Я. Чернухиной, Н. А. Купиной и мн. др.)

Исследователь дискурса оставит грамматике текста проблемы когезии и когерентности, а на первый план выдвинет рассмотрение речевых интенций адресанта, порождаемых общей смысловой заданностью целого, стратегий, тактик в осуществлении глобальных коммуникативных намерений, проанализирует точку зрения, оценки, эмоции по отношению к отражаемой действительности, адресату и содержанию сообщения. В дискурсе совершается акт инференции, когда говорящий рассчитывает на понимание адресата, на распознавание его интенций и на определенную реакцию в соответствии с таким

распознаванием, а адресат действует соответственно и не нарушает (или нарушает) ожидания говорящего (см. Макаров — 1998). Иначе говоря, в дискурсе в первую очередь будет рассмотрен весь комплекс прагматических компонентов целого произведения.

Сопоставление/противопоставление текста и дискурса содержится в монографии М. Я. Дымарского (см. Дымарский — 1999). Автор отмечает, что признак процессности означает «невозможность существования дискурса вне прикрепленности к реальному, физическому времени, в котором он протекает» (с. 36). «Именно в этом смысле дискурс противопоставлен тексту — как фиксированному результату, продукту (процесса), причем такому продукту, который в принципе самодостаточен...» (с. 37). «В отличие от дискурса, текст лишен жесткой прикрепленности к реальному времени, его связь с этим временем носит косвенный, опосредованный характер. Текст существует в физическом времени не сам по себе, а лишь в оболочке материального объекта — носителя текста, который, как и любой материальный объект, подвержен старению и распаду. Собственно же текст существует не в этом времени, а во времени-пространстве культуры» (с. 37). Таким образом, тексту свойственно возвращаться вспять, «знать» будущее. Текст создается с установкой на воспроизведение, дискурс воспроизведению не подлежит, однако человек стремится обеспечить себя возможностью обращаться дискурсные процессы в тексты с помощью, например, видеозаписи. Автор приходит к выводу, что накапливать информацию может только текст, дискурс же служит передатчиком информации. С этой точки зрения текст — упакованная вторичная коммуникация, производная от первичной (с. 42). Солидаризируемся с высказанной точкой зрения и попробуем сделать вывод. Дискурс/текст — это двуликий Янус, оборачивающийся для исследователя то процессом соединения высказываний с «присутствием» творящей личности, то результат связи предложений в определенной синтаксической текстовой структуре.

Наиболее же полно история учения о дискурсе и его теория изложены в упомянутой монографии М. Л. Макарова.

Кратко остановимся на последнем из обозначенных феноменов — понятии жанр (см. Жанры речи — 1997, Жанры речи 2 — 1999, Жанры речи 3 — 2002).

Интерес к специфическим единицам и формам общения активизировал изучение речевого жанра. Новое прочтение получили работы М. М. Бахтина, который утверждал: «Даже в самой свободной и непринужденной беседе мы отливаем нашу речь по определенным жанровым формам /.../ Эти речевые жанры даны нам почти так же, как нам дан родной язык» (см. Бахтин — 1979, с. 257). Ясно, что речевой жанр связан со стереотипизацией фреймов, сценариев множества коммуникативных ситуаций в самых разных сферах внекоммуникативной и коммуникативной, практической и ментальной деятельности человека, поэтому жанры неразрывно связаны со стилями, и каждый стиль обладает набором типизированных жанров, как в устной, так и в письменной форме существования языка. У говорящего/пишущего

шего, надо полагать, возникает интенциональный замысел (диалого- или монологобразующий) реализовать свою речевую деятельность в жанре рассказа (монолог) или беседы (диалог), участвовать в интервью или дискуссии и т. д. Такие речевые жанры, как ссора, спор и под., видимо, спонтанны в своем развитии, но уже в ходе разговора, обсуждения.

Отношения речевого акта и речевого жанра определяются характером мотивирующей интенции (реплико- или текстообразующей: например, обещать (речевой акт) или присягать (речевой жанр). В других случаях речевая интенция воплощается в речевом акте как единичном высказывании и в речевом жанре как связи высказываний. Таковы приказ как команда (речевой акт) или как письменное распоряжение (речевой жанр), порицание, поздравление, одобрение-поощрение и мн. др.

Жанровые образцы, сложившиеся в результате многократного повторения необходимости выдерживать в тексте единство содержания, композиции, стиля, составляют часть коммуникативной компетенции социализирующейся личности. М. М. Бахтин, как известно, относил к речевым жанрам и «короткие реплики бытового диалога», и «короткую стандартную военную команду», и «довольно пестрый репертуар деловых документов», «и разнообразный мир публицистических выступлений» и др. (см. Бахтин — 1979, с. 238). Однако уже после работ Бахтина возникла и нашла широкое распространение теория речевых актов, согласно которой реплики диалога, военные команды и др. как перформативные высказывания следует посчитать речевыми (коммуникативными) актами, жанрам же отвести роль типизированных, стандартизованных и структурированных образцов текстов, напрямую связанных с функциональными стилями. Это полностью согласуется с мыслью самого М. М. Бахтина: «Мы научаемся отливать нашу речь в жанровые формы и, слыша чужую речь, мы уже с первых слов угадываем ее жанр, предугадываем определенный объем (то есть приблизительную длину речевого целого), определенное композиционное построение, предвидим конец, то есть с самого начала мы обладаем ощущением речевого целого, которое затем только дифференцируется в процессе речи» (см. Бахтин — 1986, с. 271—272).

Подводя итоги, можно сделать вывод, что основными единицами общения являются дискурс, «упакованный» в форму текста, и его составная часть — высказывание, «упакованное» в форму предложения. Тексты же строятся по законам жанров, принадлежащих к тем или иным функциональным стилям.

ВОПРОСЫ

1. Как можно охарактеризовать прагматику?
2. Назовите основные единицы общения.
3. Каковы структурные и семантические признаки предложения — потенциальной коммуникативной единицы?
4. Чем высказывание отличается от предложения?
5. Какие элементы действительности отражаются в высказывании?

6. Что такое актуализация и референция?
7. Охарактеризуйте модус и дейксис высказывания.
8. Что представляют собой дискурс и текст со структурной и коммуникативной стороны?
9. Как можно охарактеризовать жанр?

ПРИМЕРЫ ДЛЯ АНАЛИЗА

I. Проведите операцию изменения тема-рематического членения высказывания — актуализации фокуса коммуникативного внимания. С чем, по-вашему, связаны предпочтения авторов?

1) «В мае ей исполнилось 13 лет. /.../ Своей юной актрисой я доволен. И сейчас представить себе не могу, что бы я делал, если бы не нашел именно ее» (пример Н. Д. Бурвиковой).

2) «Я просмотрел все его (Чехова) первые фразы. Поразительно похожие по своей структуре, часто состоящие из главных предложений (без придаточных), а иногда из одного слова, они вводят читателя в действие сразу, с полной определенностью, без малейших колебаний» (В. Каверин).

II. Определите характер референции имен (именных групп) в высказывании с одноименным денотатом.

1) Кузьма способен убить медведя. — Кузьма увидел медведя и закричал.

2) «Он (Сережа) спит, свободно откинув светловолосую голову. /.../ Волосы, тонкие и легкие, разделившись на две волны, открывают лоб с двумя упрямыми выпуклостями над бровями, как у молоденького бычка» (В. Панова).

3) — Когда волосы растут слишком низко на лбу и почти достигают бровей, это делает лицо грубым и неумным.

III. Найдите в высказываниях элементы модуса и дейксиса.

1) «Мне приходилось говорить с Блоком; к сожалению, мало» (В. Шкловский).

2) «Пишу же я Вам /.../, чтобы выразить Вам мою последнюю искреннюю просьбу. Друг мой, вернитесь к литературной деятельности... Друг мой, великий писатель Русской земли — внимайте моей просьбе» (И. Тургенев).

3) «Наука утверждает, что всякое размножение связано с увеличением живой массы. А что собой представляет живая масса? Вы уже хорошо знаете, что ее главная составная часть — белок, первооснова живых образований» (из лекции по биологии).

IV. Определите основные текстовые категории — связность и цельность, привлекая к анализу и категории, характеризующие дискурс.

1) «Но победитель еще не считает себя победителем. При всем обилии серьезнейших улик ему кажется, что их недостаточно. Конечно,

бой с опасным преступником он выиграл. Но он выиграл его по очкам. А ему хочется нокаута. Ему хочется «чистой» победы. Ему хочется не оставить защите ни одной щелочки, ни одной лазейки. Ему хочется найти такую улику, которая одна стоила бы всех остальных» (А. Ваксберг).

2) «— Здравствуйте, господа лыжники, не пугайтесь,— говорит один. — Я Грибов. /.../ — А, Грибов! — говорит Шура. — Здравствуй, брат..» (Ю. Трифонов).

V. Определите, в чем специфика речевого акта и речевого жанра.

1) Поздравляю с праздником! Успехов тебе во всем!

2) Вот и наступил этот день — Ваш юбилей. Он радостный и немного грустный. Радостный потому, что очень и очень много сделано Вами, а немного грустный потому, что, как говорят японцы, Вы еще на год дальше от того прекрасного момента, когда Вы появились на свет.

В день Вашего славного юбилея мы, Ваши коллеги, сердечно поздравляем Вас и желаем Вам долгих лет жизни, крепкого здоровья и новых творческих успехов!

VI. В жанре анекдота определите речевые интенции в высказываниях.

— Я люблю, когда муж рядом. Рядом!!!

ЛИТЕРАТУРА

1. Новое в зарубежной лингвистике. Выпуск XVI. Лингвистическая прагматика. — М., 1985.
2. Степанов Ю. С. В трехмерном пространстве языка. — М., 1985.
3. Апресян Ю. Д. Прагматическая информация для толкового словаря // Прагматика и проблемы интенциональности. — М., 1988. (См. также: Ю. Д. Апресян. Избранные труды. — М., 1996.)
4. Формановская Н. И. О коммуникативно-семантических группах и функционально-семантических полях. // Русский язык за рубежом, 1986, № 3; она же: Коммуникативно-прагматические аспекты единиц общения. — М., 1998; она же: Размышления о единицах общения. — Русский язык за рубежом, 2000, № 1.
5. Богданов В. В. Речевое общение. — Л., 1990.
6. Всеволодова М. В. Практикум по курсу функционально-семантического синтаксиса. — М., 1995; она же: Теория функционально-коммуникативного синтаксиса. — М., 2000.
7. Муханов И. Л. Интонация в практике русской диалогической речи. — М., 1995.
8. Ковтунова И. И. Порядок слов и актуальное членение предложения. — М., 1976.
9. Крылова О. А., Хаверонина С. А. Порядок слов в русском языке. — М., 1986.
10. Падучева Е. В. Высказывание и его соотносительность с действительностью. — М., 1985.
11. Федосюк М. Ю. Неявные способы передачи информации в тексте. — М., 1988.
12. Шмелев А. Д. Референциальные механизмы русского языка. Дисс... д-ра филол. наук. — М., 1995.
13. Шмелева Т. В. Субъективные аспекты русского высказывания. Дисс... д-ра филол. наук. — М., 1995.
14. Апресян Ю. Д. Дейксис в лексике и в грамматике и наивная картина мира // Семиотика и информатика. Выпуск 28. — М., 1986.

15. Человеческий фактор в языке. Коммуникативность. Модальность. Дейксис. — М., 1992.
16. *Сусов И. П.* Прагматическая структура высказывания // Языковое общение: единицы и регулятивы. — Калинин, 1986.
17. *Савельева Е. П.* Номинации речевых интенций в русском языке и их семантико-прагматическое истолкование. Дисс... канд. филол. наук. — М., 1991.
18. *Мурзин Л. Н.* Грамматика и текст // Теория текста: лингвистический и стилистический аспекты. — Екатеринбург, 1992.
19. *Гальперин И. Р.* Текст как объект лингвистического исследования. — М., 1981.
20. *Зарубина Н. Д.* Текст. лингвистический и методический аспекты. — М., 1981.
21. *Бурвикова Н. Д.* Типология текстов для аудиторной и внеаудиторной работы. — М., 1988.
22. Общение. Текст. Высказывание. — М., 1989.
23. Новое в зарубежной лингвистике. Выпуск VIII. Лингвистика текста. — М., 1978.
24. *Ван Дейк Т. А. и Кинч В.* Стратегии понимания связного текста. // Новое в зарубежной лингвистике. Выпуск XXIII. Когнитивные аспекты языка. — М., 1988.
25. *Одинцов В. В.* Стилистика текста. — М., 1980.
26. *Макаров М. Л.* Интерпретативный анализ дискурса в малой группе. — Тверь, 1998.
27. *Дымарский М. Я.* Проблемы текстообразования и художественный текст. — СПб., 1999.
28. *Кубрякова Е. С.* О понятиях дискурса и дискурсивного анализа в современной лингвистике (обзор) // Дискурс, речь, речевая деятельность. — М., 2000.
29. Жанры речи. — Саратов, 1997.
30. Жанры речи 2. — Саратов, 1999.
31. Жанры речи 3. — Саратов, 2002.
32. *Бахтин М. М.* Эстетика словесного творчества. — М., 1979, 1986.
33. *Крылова О. А., Со Ын Ён.* Понятие жанра: принципы выделения и изучения жанров речи // Лингводидактический поиск на рубеже веков. — М., 2000.

V. О КОММУНИКАТИВНОЙ СИТУАЦИИ

Основные вопросы. Понятие ситуации. Социальная и коммуникативная ситуация. Компоненты коммуникативной ситуации и ее фазы. Адресант и адресат; тема; мотив и цель; замысел (интенция); статусы и роли коммуникантов; место и время общения. Роль пресуппозиций и импликаций в общении. Комплекс ситуативных признаков, отражаемых в сценариях (фреймах) дискурсов. Невербальные средства общения.

Понятие с и т у а ц и я истолковывается как положение, обстановка, совокупность обстоятельств. Всякое общение, производство и восприятие текстов/дискурсов происходит в с о ц и а л ь н о й ситуации. Социальные обстоятельства предопределяют существование типичных с ф е р о б щ е н и я, таких, как общественно-политическая, культурно-историческая, научная, образовательная, производственная, административно-юридическая и деловая, религиозная, обиходно-бытовая и др. сферы. Это, как упоминалось, порождает многообразные функциональные стили и жанры общения. Изменения в общественно-политической жизни приводят к изменениям в речи и общении — в выборе актуальных тем дискурсов, в лексике, в структуре высказываний и текстов (см.: Костомаров — 1994), а также и в сферах (ср. Парламентская речь в России 90-х годов // Культура парламентской речи — 1994 и др.). От общей социальной ситуации отличаем такую деятельность ее часть, которая ведет к порождению и протеканию речи. Как ясно из предыдущего, в отличие от д е н о т а т и в н о й ситуации, формирующей семантическую структуру предложения, к о м м у н и к а т и в н а я ситуация характеризует обстоятельства общения в целом, его участников, их стимулы и т. д.

Впервые модель общения была предложена Р. Якобсоном в 1965 году (см. Якобсон — 1985). Это «адресант — сообщение — адресат — контекст — контакт — код». По Якобсону, этой модели соответствуют основные функции языка. Сообщение как выражение мыслей его автора воплощает экспрессивную* функцию (функцию выражения); воздействие на адресата проявляется в конативной функции; сообщение оформляется языковыми средствами, что соответствует, по Якобсону, поэтической функции; оно отражает определенное содержание, что воплощает референтную функцию; в сообщении есть средства органи-

* Понимание Р. Якобсоном терминов экспрессивная и поэтическая функция индивидуально.

зации контакта — фатическая функция и организация текста — металингвистическая функция.

В. Г. Гак (Гак — 1973) выделяет в структуре ситуации, порождающей высказывание, говорящего и его адресата, пресуппозиции как фонд общих предварительных знаний, коммуникативные намерения (интенции) и цели общения как деятельностные компоненты ситуации, место, время, обстоятельства действительности как предметные компоненты ситуации, отношения между коммуникантами, их социально-статусные характеристики как социально-психологические компоненты ситуации.

И. П. Сусов уточняет структуру коммуникативной ситуации применительно к высказыванию — речевому действию: «Я — сообщаю — тебе — в данном месте — в данное время — посредством данного высказывания — о данном предмете — в силу такого-то мотива или причины — с такой-то целью или намерением — при наличии таких-то предпосылок или условий — таким-то способом» (Сусов, 1986, с. 9).

Определяя дискурс как коммуникативное событие в прагматическом контексте, Т. А. ван Дейк разрабатывает схемы ситуаций общения, куда входят обозначения участников общения, обозначения наличествующих объектов, обозначение прагматического контекста и отношений между участниками, обозначение состояний, событий, действий, обозначение модальностей, времени, возможных миров, обязательств и т. д. Схемы ситуаций воплощаются как сценарии, фреймы, компоненты которых конкретизируются, например, в представлении фреймов «Проверка билетов», «Встреча кого-либо на вокзале» и мн. др. (ван Дейк — 1989).

К. А. Долинин (Долинин — 1985) выделяет компоненты экстралингвистической ситуации и ее предметно-событийного фона и на этом основании представляет схему коммуникативного акта как деятельностной ситуации, включающей адресанта, адресата (и наблюдателя), сообщение посредством канала связи и кода на предметно-ситуативном фоне. И все это совершается с помощью языка как орудия коммуникативной деятельности.

Ю. А. Левицкий (Левицкий — 1992) отмечает следующие параметры текстопорождения: общая характеристика ситуации: нормальная/экстремальная, кооперативная/конфликтная; партнеры: говорящий — два и более, индивидуальный/коллективный, слушающий — активный/пассивный; социальные роли: равные/неравные партнеры; обстановка общения: дружеская/официальная; цель коммуникации: сообщение/предписание; предмет коммуникации: требует/не требует дальнейшей детализации; дефицит времени: есть/нет.

В коммуникативной ситуации, порождающей дискурсные взаимодействия, различают фазы: завязывания контакта, его поддержания и прекращения. В первой фазе используются обращения, приветствия, во второй фазе — средства авторизации и адресации, призванные возбудить и поддерживать внимание, интерес, эмоциональное переживание и т. д. В третьей фазе подводятся итоги разговора, реализуются

прощания, пожелания добра и т. п. (см. Богданов — 1990; Формановская — 1982, 1987).

В практике преподавания русского языка как иностранного (и иностранных языков вообще) ситуативно-тематическая организация текста урока имеет первостепенное значение, поэтому в методике преподавания проблеме ситуации уделяется немало места (см. работы Е. И. Пассова, Э. П. Шубина, В. Л. Скалкина и др.). При этом выделяются ситуации естественные и искусственные (в том числе учебные), коммуникативные и игровые и т. д. и т. п.

Можно приводить еще множество примеров структурирования коммуникативной (речевой) ситуации, в которой проявляется та конфигурация связей и отношений между компонентами социально-коммуникативной деятельности, которая находит выражение в порождении высказывания/дискурса. При этом в общении на первый план выдвигается то сообщение нового содержания, то воздействие на партнера, то управление его поведением. Согласившись с тем, что высказывание и дискурс несут в себе все три общие целеустановки в определенной пропорции, рассмотрим подробнее сумму обстоятельств, приводящих к общению и называемых коммуникативной ситуацией, а также определим это понятие.

Под коммуникативной ситуацией будем понимать сложный комплекс внешних условий общения и внутренних состояний общающихся, представленных в речевом произведении — высказывании, дискурсе. Этот комплекс, с одной стороны, порождает речь, а с другой — отражается в речи в своих существенных компонентах.

Важнейшими компонентами такой ситуации оказываются партнеры по общению — адресант и адресат. Это языковые личности, несущие в себе, с одной стороны, типизированные, обобщенные черты своего народа, своей культуры и своей социальной среды, с другой стороны — личный опыт знаний, мнений, предпочтений, оценок, отношений. Адресант (по определению, имеющий стимул к общению) прогнозирует в адресате определенный образ, ориентируясь на который, он использует общий фонд знаний, общую апперцепционную базу, выбирает тематический пласт, стилистический код и т. д.

Адресант и адресат существуют в мире вещей и идей (конкретных и абстрактных, сиюминутных и постоянных, реальных и воображаемых, желаемых, возможных и т. д.), находящихся вне и внутри партнеров по общению, что образует, как упоминалось, предметный фон, денотативный и референтный участки высказывания: сказать надо о чем-то, поэтому высказыванию свойственна тема, значение, смысл, оформленные в пропозиции: *Экзамен будет трудный!* Говорящий, творя сообщение, ориентированное на адресата, выражает в нем, как уже ясно, свои установки, эмоции, оценки, отношения, точку зрения и т. д., что создает субъективный, модусный план высказывания (см. выше): *Боюсь, что экзамен будет для меня очень трудный.*

У адресанта в качестве стимула должен быть мотив как побудительная причина и цель как стремление к достижению результата сообщения, в котором актуализируется (с помощью тема-рематиче-

ского членения и референции) определенный участок предметной и мыслительной картины мира. Здесь — область коммуникативных замыслов, намерений, речевых интенций говорящего (см. ниже): сообщить, спросить, попросить, пообещать и мн. др. по отношению к фрагментам действительности, например, сообщить о переносе срока экзамена, спросить о стоимости покупаемого свитера, попросить дать на завтра учебник, пообещать этот учебник принести и т. д. и т. п. Этот деятельностный момент коммуникативной позиции адресанта дополняется активной позицией адресата, принимающего и декодирующего смысл сообщения в соответствии с собственными знаниями, мнениями, установками, предпочтениями, оценками.

Адресант и адресат являются носителями определенных социальных статусов и ролей и взаимодействуют в соответствии с ними, что находит непереносное отражение в порождаемых и принимаемых дискурсах/текстах. Так, например, высказывание типа *Подготовьте мне материалы для отчета к четвергу* производит старший по положению, начальник, и направляет его как требование младшему, подчиненному.

Общение адресанта и адресата происходит в каком-либо месте и в какое-либо время. Здесь можно различать два аспекта локальной и темпоральной характеристики высказывания. Во-первых, партнеры встречаются в точке и в момент коммуникативного контакта — здесь и сейчас, что образует локально-темпоральный каркас речевого акта, действия (*я сообщаю тебе*); во-вторых, партнеры общаются в каком-то предметном и событийном участке места и времени: в аэропорту, в гостинице, в учреждении, в гостях, в семье и др., утром, вечером, днем, летом, зимой, в понедельник и др., что предопределяет событийный план представляемой в высказываниях ситуации. Так, в сознании говорящих может быть запечатлен сценарий «покупка продуктов», «заказ в ресторане», «посещение музея», «семинарские занятия» и множество других жизненных проявлений, в которых на предметном фоне строятся дискурсы/тексты в соответствии с принятым в обществе речевым поведением. В практике создания учебников и проведения занятий по изучению иностранных языков, русского языка как иностранного обычен такой ситуативно-тематический (сценарно-фреймовый) подход, который предопределяет, с одной стороны, использование устойчивых стереотипов общения, с другой — свободное развитие дискурса. Ср.: *Откройте рот, покажите язык, На что жалуетесь?* — это в поликлинике; *Вы выходите на следующей?, Разрешите пройти, Это место свободно?, Подвиньтесь, пожалуйста* — это в транспорте, и т. д. и т. п. Как мы уже отмечали, оптимально устроенный практический учебник содержит две части: нарративную, рассказывающую о данном фрагменте действительности и позволяющую учащемуся получать знания (осуществить когнитивную функцию языка), и коммуникативную, позволяющую вести адекватное общение в данном месте и в данное время (осуществить коммуникативную функцию языка). Ср.: *Город — В городе; Гостиница — В гостинице; Аэропорт — В аэропорту; Семья — В семье* и мн. др.

Коммуникативные ситуации характеризуются степенью контроля и самоконтроля речевого поведения общающихся и соответствующего выбора языковых средств для построения речевого произведения (при всем автоматизме этого выбора). Жесткий контроль связан с официальной обстановкой общения и статусно-ролевых отношений говорящих, большой зависимостью жизненно важных (ответственных) речевых действий от выбора средств (процедура суда, парламентское заседание, защита диссертации и мн. др.). Отсутствие контроля допускает ненормативные языковые употребления, сниженный стиль, фамильярно-грубоватую тональность (интимная, семейная сфера, дружеское общение, современная молодежная среда и др.). Между жестким контролем и его отсутствием располагаются промежуточные зоны.

Сообщение говорящего, опираясь на предшествующий опыт, знания и т. п., помещено в широкий контекст жизненных представлений и узкий контекст ближайшей референции дискурсного/текстового поля, что находит отражение в пресуппозициях — предварительных знаниях как условиях возможного производства данного высказывания. Так, в высказывании *Знаешь, Коля опять поссорился с женой* в пресуппозиции — имплицитные сведения: «Коля, которого мы с тобой знаем, женат, ссора не первая»; в высказывании *Я хочу взять у тебя взаймы немного денег* в пресуппозиции — «я знаю/считаю, что у тебя есть лишние деньги и ты не откажешь мне»; в высказывании *Ты не можешь дать мне взаймы немного денег?* в пресуппозиции — «я не уверен, но я думаю, что, может быть, у тебя есть лишние деньги, и ты сможешь дать их мне на время» и мн. др.

Как видим, оставляя некоторые участки смысла невыраженными, имплицитными, адресант дает возможность адресату извлечь этот смысл путем импликаций — логических операций следствия, выводов, например: *Ты не брал аспирина на полке? — Лежит в холодильнике.* Отвечающий (Γ_2) предлагает спрашивающему (Γ_1) сделать определенные выводы. В импликации: «я брал с полки аспирин и положил его в другое место — в холодильник». *У нас есть дома аспирин? — Вечером схожу в аптеку.* В импликации: «аспирина больше нет, я его куплю» — и мн. др. Пресуппозиции и импликации — неперенные имплицитные компоненты смыслов порождаемых и воспринимаемых высказываний, дискурсов.

В устном контактном непосредственном общении огромную роль играют невербальные средства коммуникации. Акустическое (аудио) и визуальное восприятие собеседника позволяют слышать его голосовые модуляции, интонации, темп, тембр, громкость и т. д., с одной стороны, и видеть его жесты, мимику, выражение глаз, позу и т. д., с другой, что активизирует, уточняет, поддерживает вербальные средства, а иногда и замещает их. Невербальные, паралингвистические знаки общения нередко передают больше смысла, чем произносимые слова, иногда же меняют значение высказывания на противоположное. Несколько примеров роли фонационных, интонационных средств: *А что вы мне сделаете?! — Да сбавь тон-то и позу измени, не думай, что у меня на тебя управы нет!;* — *Пап, дай мне скорее денег, меня ребята ждут!* — *А ты попроси как следует, тогда, может, и дам;*

— Какой это доктор? — Это хирург; — Какой это доктор!? — Я понимаю, что плохой, но другого нет (см. Муханов — 2001). Особенно интересны в этом отношении художественные тексты со структурами прямой речи, где присутствует авторский комментарий манеры общения и поведения персонажа, например: *«Не шалю, никого не трогаю, починяю примус, — недружелюбно наступившись, проговорил кот/.../ (М. Булгаков); — Как я рад вас видеть! — сказал он ледяным тоном, и глаза его выражали неприязнь, а рука не поднялась для пожатия; — Вам это ничего не стоит! — говорил он легко и одновременно подобострастно, понимая, что выполнение его просьбы для меня крайне затруднительно; — Ах что вы, что вы, мне совсем не больно, — щебетала она, хотя лицо ее было бледно, и на глазах выступали слезы»*. Классификация и функции невербальных средств коммуникации рассмотрены отдельно (см. XVIII раздел), здесь же лишь подчеркиваем их роль в структуре коммуникативной ситуации и порождении дискурса.

Говоря о коммуникативной ситуации, мы опираемся как на известное понятие семантической структуры предложения/высказывания и, соответственно, на понятие денотативно-сигнификативно-референтной ситуации (см. выше). Мы также опираемся как на данное на многообразные лексические и грамматические аспекты значений, ассоциативных коннотаций, стилистических регистров и оценок, национально-специфических участков языкового сознания и т. п., которые, конечно, играют свою роль в производстве/восприятии высказывания/дискурса, однако выходят за рамки узкого понятия коммуникативной ситуации. Некоторые конструктивные аспекты коммуникативной ситуации — адресант, адресат, их речевые действия, их социальные и психологические роли, невербальные компоненты общения и др. требуют специального рассмотрения (см. ниже).

ВОПРОСЫ

1. Что понимают под термином «ситуация»?
2. Перечислите компоненты коммуникативной ситуации.
3. Какие ситуации отражают диктум и модус высказывания?
4. С помощью чего формируется интенциональный план высказывания?
5. Влияют ли социальные роли партнеров на характер производимого высказывания?
6. Обозначьте 2 локально-темпоральных плана, отражаемых в высказывании.
7. Охарактеризуйте пресуппозиции и импликации.
8. Что такое дискурсо-/текстопорождающий сценарий (фрейм)?
9. Перечислите видимые и слышимые невербальные средства общения.

ПРИМЕРЫ ДЛЯ АНАЛИЗА

1. Опираясь на тексты, определите: а) социальную ситуацию и сферу общения, б) социальные параметры адресанта и адресата, в) мотивы

и цели говорящих в коммуникативной ситуации, г) темпоральные и локальные компоненты коммуникативной ситуации.

1) — Товарищ Хейфец! Я принимаю ваше устное заявление,— ледяным голосом протрубил Варичев.— И налагаю устную же резолюцию. Вы больше не член нашего коллектива (В. Дудинцев).

2) — Это случайный! — сказал он Сереже. — Вовка просто промахнулся. Ты ведь правда не хотел? — В его голосе прозвучала мольба.

— Факт, не хотел! Ладно дурочку строить. Подумаешь, обидели мальчика!.. (Ю. Нагибин)

3) — Товарищ Горлов, сегодня состоится митинг студентов института, посвященный обсуждению Сахарова и Солженицина. Мы приглашаем персонально вас.

— Я болен и прийти не могу.

— Ну что же, раз вы больны, тогда ничего не поделаешь. Подумайте. Ну, я вас предупреждал. До свидания (А. Горлов).

4) — Папа, у нас все в порядке будет?

— А как же! — ответил Кузьма. — Мы всю землю перевернем вверх тормашками, а мать не отдадим. Нас пятеро мужиков, у нас получится (В. Распутин).

II. Постарайтесь а) восполнить невыраженные участки коммуникативной ситуации в виде предтекстовых presupпозиций и затекстовых импликаций, б) выделить невербальные ситуативные компоненты коммуникации.

1) — Ты помнишь Мишу Шехтера?

— Ну, конечно! Завидовал ему! Мы в классе зачитывали его сочинения: «Образ Татьяны», «Горе от ума». У меня ничего не получалось (Ю. Бондарев).

2) Она вдруг разогнулась, поглядела долгим взглядом мне в лицо, в глазах ужас, громкий шепот:

— Должны же быть на свете люди с сердцем. Неужели их нет? Я даже поморщился — театральный шепот. Невольно перестаешь верить в то, что она несчастна. Я сухо ответил:

— Извините, но... бессилен.

— Почему сильны только недобрые? (В. Тендряков)

III. Исходя из текста анекдота, определите параметры коммуникативной ситуации, а также presupпозиции и импликации в высказываниях говорящих.

1) — Дед, что-то наша пестрая курочка грустная ходит. Может, зарежем ее?

— Ну, если ты думаешь, что это ее развеселит...

2) Хирург-косметолог обращается к женщине, встреченной в гостях:

— Ваше лицо кажется мне знакомым.

— Ничего удивительного. Я заплатила вам за него тысячу долларов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Костомаров В. Г.* Языковой вкус эпохи. — М., 1994.
2. *Культура парламентской речи.* — М., 1994.
3. *Якобсон Р.* Избранные работы. — М., 1985.
4. *Гак В. Г.* Высказывание и ситуация // Проблемы структурной лингвистики. — М., 1973.
5. *Сусов И. П.* Прагматическая структура высказывания // Языковое общение: единицы и регулятивы. — Калинин, 1986.
6. *Ван Дейк Т. А.* Язык. Понимание. Коммуникация. — М., 1989.
7. *Долинин К. А.* Интерпретация текста. — М., 1985.
8. *Левецкий Ю. А.* Параметры текстообразования // Теория текста: лингвистический и стилистический аспекты. — Екатеринбург, 1992.
9. *Богданов В. В.* Речевое общение. — Л., 1990.
10. *Формановская Н. И.* Русский речевой этикет: лингвистический и методический аспекты. — М., 1982, 1987.
11. *Муханов И. Л.* Интонация и ее отношение к речевой прагматике (к проблеме функционально-прагматических описаний языка) // Русский язык за рубежом, 2001, № 1.

VI. ПРИНЦИПЫ И ПОСТУЛАТЫ ПРАГМАТИКИ. СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ ОБЩЕНИЯ

Основные вопросы. Основные особенности прагматического подхода к языку. Кооперативное и конфликтное общение. Принцип кооперации (сотрудничества) Г. Грайса. Принцип вежливости Дж. Лича. Взаимодействие этих принципов. Другие принципы и правила общения. Стратегии и тактики общения.

С понятием видов общения, единиц общения и коммуникативной ситуации связаны принципы и постулаты прагматики, регулирующие речевое поведение коммуникантов. Определение прагматики и круга ее интересов уже было дано. Напомним, что прагматический аспект языка и общения связан с отношением человека к языковым знакам, с выражением его установок, оценок, эмоций, интенций при производстве (и восприятии) речевых действий в высказываниях и дискурсах.

Приведем отличия прагматического подхода к единицам языка от семантического, данные Дж. Личем (Лич — 1983):

«1. Семантическая репрезентация предложения отлична от его прагматической интерпретации.

2. Семантика подчиняется правилам (она грамматична); прагматика следует некоторым принципам (она «риторична»).

3. Правила грамматики конвенциональны; принципы прагматики неконвенциональны: они мотивированы целями коммуникации.

4. Прагматика соотносит смысл высказывания с его прагматической (или иллокутивной) целью («силой»); это соотношение может быть прямым и косвенным.

5. Грамматические соответствия определяются алгоритмом перекодирования; прагматические соответствия определяются коммуникативными задачами и их разрешением.

6. Грамматические объяснения формальны; прагматические объяснения функциональны.

7. Грамматика имеет дело с понятиями; прагматика — с межличностными отношениями и текстом.

8. Грамматика оперирует дискретными и определенными категориями; прагматика — градуированными и неопределенными оценками; если семантические различия категориальны, т. е. образуют оппозиции, то прагматические различия скалярны» (Leech — 1983, с. 234—241).

Таким образом, прагматика, оперируя шкалой оценок, характеристиками межличностных отношений и т. п., фиксируемых в высказываниях, дискурсах, соотносит функционирование речевых произведе-

ний с определенными принципами и постулатами, которым должны следовать общающиеся для достижения практических результатов.

Как упоминалось, общение бывает кооперативным (зона согласия) или конфликтным (зона разногласий). В кооперативном общении каждый из коммуникантов вносит свой вклад для достижения поставленных целей. Таким образом, кооперативное (сотрудничающее) общение конструктивно, плодотворно. Конфликтное общение деструктивно, в зоне его действия не могут быть достигнуты позитивные результаты (хотя возможно посчитать, что каждый из партнеров делает свой «вклад», совершает шаг к достижению разрушительных результатов — брань, ссора, ругань и мн. др.). К сожалению, в современном русском общении много конфликтного. Вот что пишет об этом Л. П. Крысин: «Вообще, если пользоваться не строго лингвистическими терминами, а оценочными, в наши дни чрезвычайно высок уровень агрессивности в речевом поведении людей. Необыкновенно активизировался жанр речевой инвективы*, использующий многообразные образные средства негативной оценки поведения и личности адресата — от экспрессивных слов и оборотов, находящихся в пределах литературного словоупотребления, до грубо просторечной и обценной лексики.

Все эти особенности современной устной и, отчасти, книжно-письменной речи — следствие негативных процессов, происходящих во внеязыковой действительности; они тесно связаны с общими деструктивными явлениями в области культуры и нравственности» (Крысин — 1996, с. 385, 386).

Принципы прагматики, с которыми нас знакомят исследователи, отражают преимущественно общение кооперативное, направленное на благоприятные взаимодействия партнеров, приводящие к согласию, что естественно. Этому же посвящены и широко известные популярные работы Д. Карнеги (Карнеги — 1989), рассказывающие о социальных и психологических поступках говорящего (и его партнера), приводящих к искомой цели.

Принципы, постулаты (максимы)**, правила, которым следуют общающиеся, выделены в прагматике на основании практических наблюдений за действительными, преимущественно обиходными взаимодействиями людей.

Наибольшую известность получил принцип кооперации Г. Грайса и принцип вежливости Дж. Лича. Остановимся на основных положениях этих принципов.

Г. Грайс (Грайс — 1985), анализируя высказывания и тексты, исходил из представления, что коммуниканты в процессе обмена информацией сотрудничают друг с другом, внося свой вклад в построение дискурса. Поэтому он назвал свод правил такого взаимодействия

* Инвектива — бранная речь.

** Принцип — основное, исходное положение какой-либо теории, учения; руководящая идея, основное правило деятельности. Постулат — то же, что аксиома — отправное, исходное положение теории, бесспорная истина, не требующая доказательств. Максима — основное правило, выраженное в краткой формуле, правило, норма поведения.

принципом кооперации (сотрудничества). Этот принцип составляет 4 постулата (максимы, правила).

1. Максима количества: сообщай ровно столько информации, сколько требуется для осуществления целей общения, не меньше и не больше. Если информации меньше, чем требуется, адресат вправе уточнять, переспрашивать, просить разъяснения и т. д., например: *У Петра Петровича в среду день рождения. — Это у какого Петра Петровича?* — восполнение пресуппозиционного фона, установление референциальной определенности; *Не сходить ли нам в кино? — Когда и на какой фильм?* — согласие с предложением и уточнение — и т. п. Если же информации слишком много, то могут возникать длинноты или тривиальные сообщения типа *Волга впадает в Каспийское море* (для знающего эту истину). В этом случае слушающий корректирует речь партнера: *Говори короче, Зачем так пространно, И без того все понятно, Не выражайся банально, Это и так все знают* — и т. п.

2. Максима качества: в высказывании должна сообщаться истина, надо избегать ложных утверждений и таких, для которых нет достаточно оснований. Например: *Надя разводится с Володей. — Это правда? Откуда ты знаешь?* (Развитие диалога может пойти разными путями: *Я так думаю. — Ну, это еще не основание для такого утверждения...* или *— Мне сама Надя сказала. — Тогда другое дело*). Если адресат подозревает ложь или неаргументированные сведения, он либо обнаруживает свои подозрения: *— Это неправда/ложь/вранье; — Ты лжешь/врешь; — Это слухи/клевета/наговоры* — и т. д., либо прерывает собеседника: *— Не хочу этого слышать/слушать; — Не стану это обсуждать* — и мн. др.

3. Максима отношения, или релевантности относительно темы: не отклоняйся от темы, говори по существу. Отклонения от темы разговора достаточно часты, и по этому поводу сложились поговорки типа *Тебе про Фому, а ты про Ерему; В огороде бузина, а в Киеве дядька* и т. д. Партнер может корректировать услышанное: *Ближе к теме!; Что ты скачешь с одного на другое!; Уточните, пожалуйста, что мы обсуждаем?* — и мн. др. Смена предмета разговора должна быть обозначена говорящим и воспринята слушающим как закономерный переход к новой теме: *А теперь поговорим о другом; С этим мы закончили, перейдем вот к чему* — и т. п.

4. Максима способа выражения, или манеры речи: говори ясно. В этом случае говорящий должен выполнять ряд частных правил: избегать неточных выражений, неоднозначности, многословия, организовать свою речь. Эти правила сходны с риторическими, с правилами культуры речи, когда от хорошей речи требуются качества логичности, связности, стилистической однородности, ясности, краткости, выразительности, воздейственности, уместности и т. п. Может корректироваться способ говорения: *Громче!; Тише!; Что ты кричишь?* (говори тише); *Что ты бормочешь?* (говори яснее); может корректироваться логика изложения: *В вашем выступлении нет последовательности; Начал за здравие, а кончил за упокой* — и мн., мн. др.

Постулаты Г. Грайса обыденны и само собой разумеются, однако анализ реальных текстов общения приводит к выводу, что коммуни-

кативные взаимодействия партнеров далеко не всегда построены в соответствии с этими правилами. Более того, такие правила слишком часто нарушаются, значит, их можно признать несколько идеализированными. Ведь мы (по разным причинам) не всегда говорим правду, не всегда кратки, не всегда придерживаемся темы, не всегда выражаемся ясно. Однако в этом случае мы можем говорить о нарушении принципа сотрудничества в угоду чему-то другому. Впрочем, и сам Г. Грайс упоминает о том, что возможны другие постулаты, в частности социального характера, типа вежливости.

Принцип вежливости более всего разработан Дж. Личем (Leech — 1983). Этот принцип относится к этическим, однако его влияние на речепорождение и речевосприятие велико.

Явление вежливости — это целостная многоаспектная категория, состоящая из сложившихся в обществе носителей языка представлений об этических нормах поведения, в том числе и речевого (а может быть, в первую очередь речевого). Считается, что быть вежливым — это придавать партнеру ту социальную роль, на которую он претендует (или несколько выше); быть невежливым — это придавать партнеру роль ниже той, на которую он претендует. Это ярко проявляется, например, в использовании *ты-/Вы-*форм общения или обращений (см. ниже).

Вежливость как социально-культурный компонент общения, отражаемый в языке/речи, предстает как этическая категория и прагматическая категория.

А. Этическая категория — моральное качество человека:

1) а) соблюдающего внешние нормы общения (чем официальнее отношения, чем менее знакомы коммуниканты, тем более потребна вежливая форма), б) выражающего личное доброжелательное отношение к адресату;

2) а) проявляющего искренность, б) надевающего маску. О такой ипостаси вежливости метко сказал О. Мандельштам: «Нет ничего более страшного для человека, чем другой человек, которому нет до него никакого дела. Глубокий смысл имеет культурное притворство, вежливость, с помощью которой мы ежеминутно подчеркиваем интерес друг к другу» (О. Мандельштам. О собеседнике // О поэзии. Л., 1928).

Прагматическая категория:

1) экстралингвистические правила, постулаты вежливости;

2) функционально-семантическое поле языковых/речевых единиц.

Из сказанного вытекает, что вежливость — это действенный языковой/речевой механизм диалоговых взаимодействий.

Каждую из намеченных линий проявления вежливости необходимо подробно исследовать, и кое-что уже сделано. В целом же можно сказать, что вежливость — это проявление уважения к партнеру, в нашем случае — выраженное с помощью языковых/речевых единиц. О соотношении вежливости и речевого этикета упомянем в соответствующем разделе, сейчас же коснемся того принципа, который представлен в указанной работе Дж. Лича.

Заметим попутно, что вежливость — необходимое условие общения — особенно потребна при исполнении побуждений, поскольку

при побудительном действии адресат является будущим исполнителем того, чего хочет говорящий: *Я прошу тебя дать мне книгу* = *Дай мне книгу, пожалуйста*. Ясно, что приказ и требование, заданные статусным высоким положением говорящего, не требуют сопровождения вежливостью, а вот просьба в императивной форме в сфере *Вы*-общения вне вежливости невозможна (см. ниже): то, о чем просят, адресат будет делать в пользу говорящего, следовательно, надо продемонстрировать адресату уважительное отношение. Совет, предложение, рекомендация со стороны говорящего по социальной сути таковы, что выполнение действия адресатом полезно именно ему, поэтому здесь менее, чем в просьбе, вежливости: *Советую тебе купить это пальто* = *Купи это пальто (для себя)* (см. ниже).

Наблюдения за речевой практикой убеждают, что во многих случаях предпочтение отдается вежливой лжи, нежели суровой правде. Так, если на приглашение в гости, куда вам не хочется идти, вы скажете, что вам этого не хочется, ваш партнер будет обижен, поэтому избирается что-то вроде: *Я бы с радостью, но, к сожалению, не могу...* Таким образом, и отказ как неблагоприятное для партнера речевое действие редко возможен вне выражения вежливости, особенно при определенных ролевых отношениях партнеров. Исследователи общения утверждают, что в разговоре нередко предпочитается социально-коммуникативная «истина» в угоду сохранению благоприятных отношений, а не истина логическая, но приводящая к нарушению социального равновесия. Так, уместно комплиментарное *Какая у вас модная прическа!* и неуместно истинное *Какая у вас безобразная прическа!* (по отношению к «владельцу» одной и той же прически). Следовательно, здесь налицо нарушение постулата Грайса: говори истину, будь правдивым. Более того, нередко нарушается и его другой постулат: сообщай количественно ровно столько информации, сколько необходимо; будь краток. Так, ситуация отказа может удлинять текст относительно истины в угоду вежливости. Например, преподаватель в группе иностранных стажеров — учителей русского языка предложил лексически наполнить фразеосхему «кому не до чего» и определить, какое интенциональное значение может быть выражено таким образом. Полученное высказывание *Мне не до кино*, как выяснилось, способно передать смысл: «Я не пойду в кино, потому что занят». Тогда стажерам было предложено ролевое упражнение: «Я, ваш преподаватель, приглашаю вас, моего ученика, в кино. Ответьте отказом». Текст, подготовленный учеником, прозвучал так: *Наталья Ивановна, большое вам спасибо за приглашение. Мне оно очень приятно, но я, к сожалению, вынужден отказать: завтра я сдаю экзамен, и сегодня мне не до кино. Не сердитесь, пожалуйста, за отказ и извините меня*. Как видим, в этом длинном тексте отказа основная интенция окружена многими другими этикетными интенциями, выражение которых создает вежливые высказывания и демонстрирует отношение уважительности ученика к учителю, младшего к старшему.

Обратимся к максимам Дж. Лича. Все они формулируются в понятиях этических норм поведения, а следовательно, и речевого поведе-

ния. Лич располагает свои правила по градуальной шкале затрат и выгоды (для говорящего и адресата).

1. Максима т а к т а: а) уменьшайте затраты других; б) увеличивайте собственные затраты. Быть тактичным — это вести себя приличным, добавляющим образом в соответствии с правилами, принятыми данной общественной средой, и соблюдать интересы других. Тактичнее согласиться в ответ на просьбу (взять на себя затраты), чем отказаться, а если отказаться — то выразить сожаление по этому поводу и аргументировать отказ; тактичнее попросить не «в лоб», а окольными путями, т. е. с помощью косвенного речевого действия: *Вам не трудно передать мне газету?* Тактично также не вторгаться в личную сферу партнера, в его интимные дела. Например: *Вы какую зарплату получаете?* — *Не отвечаю на бестактные вопросы; Так сколько, Танюша, тебе стукнуло?* — *Имею право не отвечать* — и др. Как и вся область общения, эта сфера обеспечивается национально специфичными стереотипами. Так, например, в мусульманских странах не принято осведомляться о женской половине семьи, поэтому вопросы при встрече типа: *Как жена?*, *Как мама?* воспринимаются как бестактные, крайне невежливые.

2. Максима в е л и к о д у ш и я: а) уменьшайте собственную выгоду, таким образом, увеличивайте собственные затраты; б) увеличивайте выгоду других. Великодушный человек, как известно, снисходителен к другим, он готов даже жертвовать своими интересами. Великодушно пообещать что-либо и выполнить обещанное, великодушно соглашаться на просьбу, великодушно облегчать партнеру совершение неблагоприятных речевых действий типа отказа. Для осуществления великодушных намерений в косвенных высказываниях просьбы нередко содержится частица *не(нет)* как содержащая заготовку для партнера сказать *нет*, например: *Ты не дашь мне учебник до завтра?*, *У вас не найдется немного времени, чтобы выслушать меня?*, *Вам не трудно подвинуться?* — и т. п. Великодушие в вопросе-просьбе заключается и в том, что говорящий как бы не уверен (вопрос), что адресат выполнит его просьбу, т. е. дает партнеру право выбора, а это, несомненно, вежливо. Этикетные стереотипы возникли именно из потребности в великодушии: *Будьте добры/любезны, Не откажите в любезности, Будьте великодушны* и т. д. Великодушный человек старается не затрагивать неприятных для адресата тем. С этим (см. также максимум такта), можно думать, связан в европейском социуме запрет на разговор (вопрос) о возрасте дамы. Однако и это национально специфично. Так, в Китае прозвучал такой тост: *За ваше здоровье, Наталья Ивановна, особенно в вашем возрасте;* в Корее постоянно звучали вежливые предложения типа *Садитесь, пожалуйста, в вашем возрасте надо сидеть*.

3. Максима о д о б р е н и я: а) уменьшайте порицание других, б) увеличивайте одобрение других. Одобрение как таковое всегда приятно партнеру, поскольку одобрить — это признать его поведение правильным, хорошим. Напротив, неодобрение нередко воспринимается как невежливость. Так, отрицательная оценка действий адресата с помощью сниженной лексики может явиться стимулом для отпора и коррективы, например: *Куда ты словарь засунула?* — *Не засунула, а на полку*

поставила; Что ты на ребенка напаялила? — Почему напаялила? Надела.; Зачем ты в суп столько воды набухала? — Вовсе и не набухала! Заметим, что общение в таких случаях идет в *ты*-формах (друзья, родственники). В сфере *Вы*-общения подобное приводит к конфликтам. Нередко в целях соблюдения вежливости говорящий прибегает к эвфемизму, замещающая неблагоприятную номинацию более уместной: — *Ты меня недопонял*-(не захотел понять); — *Можно было положить поменьше соли* (суп пересолен); — *У сына определенные трудности с английским* (приносит двойки) — и др. Одобрение связано с похвалой, комплиментом, а иногда переходит и в лесть — одобрение лицемерное. Одобрение настолько социально важно, что психологи предлагают в качестве основного воспитательного стимула для ребенка именно одобрение, поощрение. Зону одобрительных (доброжелательных) речевых действий составляет речевой этикет (см. раздел XVII). Одобрения нередко переходят в контактоподдержание, их вставляют в диалог как содержательно малозначащие (фатические) реплики, однако с большим социальным смыслом типа *Хорошо; Вы правы; Вы хорошо придумали; Вы умно сделали* — и мн. др. Комплимент как одна из граней одобрения в виде любезных, приятных слов, как правило, поднимает настроение партнера, создает благоприятный микроклимат общения. «Давайте говорить друг другу комплименты!» (Б. Окуджава). С максимумом одобрения Дж. Лича может входить в противоречие максима качества Грайса: будь правдив. Как мы уже отмечали, коммуникативная истина нередко бывает наиболее ценной, следовательно, важнее сказать: *Вы сегодня прекрасно выглядите!* — что может оказаться не совсем правдивым, нежели «рубануть» правду-матку: *Какой у вас ужасный вид!*

4. Максима скромности: меньше хвалите себя, больше порицайте себя. Скромный человек не хвастлив, он не навязывает своего мнения. В этом отношении «удобно устроена» английская речь, когда утверждение чего-либо сопровождается как бы неуверенностью в своей правоте: *Может быть, я заблуждаюсь, но мне кажется, что это не так!* Скромность предполагает и отведение комплимента, одобрения. Достаточно типичны диалоги типа: *Какой вы молодец! — Ну что вы! Это всякий может сделать; У вас очень милое платье. — Да самое обычное, ничего особенного.* В восточных странах, особенно, например, в Японии, в Китае, прежде было принято самоуничижение и возвышение партнера, т. е. действуют одновременно две максимы: скромности и одобрения. Так, приглашающий в гости сказал бы в прежние времена примерно следующее: *Я, недостойный, и моя ничтожная жена приглашаем вас, глубоко почитаемого, посетить наш жалкий дом.*

5. Максима согласия: а) уменьшайте разногласия, б) увеличивайте согласие между собой и партнером. С этой точки зрения даже возражения хорошо бы начинать с согласия, типа: *Вы, возможно, правы, но я думаю, что здесь есть о чем поразмыслить* (поспорить); *Да, с одной стороны, это, конечно, так, но можно обсудить и другую сторону.* Такие речевые тактики особенно важны в деловых переговорах, не мешают они и в быту. В русском общении слишком много несогласия. Ср. хотя бы русское типичное согласие через «нет»: *Да нет, конечно!*

Опрос деловых японских партнеров показал, что они считают русских деловых людей агрессивными в речи, т. е. не соглашающимися, спорящими, берущими партнера за горло, императивными. Спор, между прочим, тем и отличается от дискуссии, что в споре каждый приводит лишь свои аргументы и не слышит доводов партнера, в дискуссии же говорящий высказывает свое мнение для поиска общего решения, общей истины. Умение идти на компромисс, достигать консенсуса, пожалуй, с недавних пор приходит в нашу деловую и дипломатическую сферу. Интенция согласия реализуется как ответная реакция на мнение собеседника и на его побуждение. Согласие с мнением: *Да, вы правы; Я согласен с вами* — и т. д. Согласие на побуждение: *Хорошо, я сделаю это* — и т. д. Множество высказываний несет в себе смысл уменьшения разногласий — дело за их употреблением.

6. Максима с и м п а т и и: а) уменьшайте антипатии, б) увеличивайте симпатии между собой и партнером. Эта максима, как видим, тесно связана с максимой одобрения, поскольку последнее, несомненно, создает атмосферу симпатии. К требованиям этой максимы можно отнести и такое явление, которое в лингвистике текста и социолингвистике называют эмпатией. Эмпатия — понятие психологии и психиатрии. Это способность (прежде всего, врача, но и, в идеале, любого общающегося) встать на точку зрения другого, вчувствоваться в мир его отношений и оценок и с этих позиций постараться его понять. Видимо, эмпатия помогает в выборе оптимального средства выражения, наиболее пригодного для понимания партнером, вообще в приспособлении высказывания и дискурса к адресату. Несомненно эмпатическими являются косвенные просьбы — вопросы о возможностях или трудностях адресата, типа: *Вы не можете подвинуться?* — в смысле: *Подвиньтесь, пожалуйста*. Однако фигура как бы заинтересованности в состоянии адресата (*Можете?; Не трудно?*) служит выражению вежливости и содействует возникновению симпатии между партнерами. Этикетные вопросы-осведомления при встрече о жизни, делах, здоровье: *Как идет жизнь?; Как дела?; Как здоровье?* и др. преследуют именно эту цель (см. фатическое общение, речевой этикет).

Вежливость асимметрична: что хорошо для адресата, то может оказаться неприемлемым для говорящего. Так, хорошо хвалить другого, но нельзя хвалиться, хвастаться; необходимо заботиться о собственных затратах, но и о выгодах адресата. Кстати, утверждение Дж. Лича о том, что вежливость выгодна адресату, следует скорректировать. Конечно, адресат получает «поглаживание», и это ему приятно, однако адресант с помощью вежливости как тактического приема нередко достигает исковой цели (см. раздел о речевом этикете). Оценка вежливости в обществе высока. Нередко качества человека соизмеряются с его вежливыми поступками: *Какая у вас хорошая девочка, всегда со мной здороваются; Он очень хороший человек: всегда поздравляет меня с праздниками* и т. д.

Лики вежливости разнообразны: это галантность — изысканная вежливость (скорее, к даме — галантный кавалер), почтительность — глубокая вежливость (скорее, к старшему — почтительный сын),

учтивость (скорее, свойство немолодого интеллигента), корректность (скорее, свойство безупречно исполняющего правила общения) и др. Отрицательно характеризуется гипервежливостью: манерность, церемонность, слащавость. Парадоксы вежливости возникают в ситуациях гипервежливости со стороны обоих партнеров (например, Чичиков и Манилов в дверях). (См. также раздел о речевом этикете.)

Как видим, максимы вежливости Дж. Лича житейски просты, как и максимы принципа сотрудничества Грайса. Их сложение друг с другом (а иногда и противоборство) создает условия успешного общения, т. е. достигается запланированный партнерами результат.

Естественно, принципы кооперации и вежливости не исчерпывают всех условий успешного общения. Кроме названного, В. З. Демьянков выделяет конвенции, стратегии и правила общения (Демьянков — 1982). Принципы откладываются в коммуникативной и прагматической компетенции носителей языка как неписанные конвенции, которые относятся к фоновым требованиям коммуникации.

Правила (в соответствии с конвенциями) исполняются каждым из партнеров по ходу коммуникации и составляют стратегии (замыслы) и тактики (конкретные речевые ходы) общения. В конвенциях общения концентрируются, по мнению В. З. Демьянкова, несколько принципов — принцип выразимости: все, что может иметься в виду, можно адекватно выразить; принцип ясности; принцип правдивости и доверия: слушающий предполагает такую обязанность говорящего, когда его речевое действие соответствует условиям правдивости и искренности, а также уместности; принцип уточнения выражения в контексте; принцип потенциальной выявимости оснований, доводов для высказывания; принцип оптимальности: говорящий стремится минимизировать сложность поверхностной структуры высказывания и максимизировать объем информации; принцип договоренности о новом и старом, задающий тема-рематическую структуру высказывания. Среди правил общения В. З. Демьянков, перечисляя конверсационные максимы Г. Грайса (см. выше) и упоминая неконверсационные — социально-этические (вежливость, фоновые знания и др.), добавляет следующие: прислушивайся к мнению других, критикуй сам себя, соблюдай принятый стиль, экономь усилия аудитории, поддерживай говорящего. Среди стратегий общения автор выделяет: стратегии занятия инициативы в разговоре; введение в разговор поправки, рассказа; использование свойств единиц общения — их семантический потенциал, знание системы речевых актов; владение техникой исполнения отдельных речевых актов и социальных ролей; владение техникой производства и реализации высказывания, включая, кроме лексики и грамматики, знания о мире вещей и понятий, набор пресуппозиций и экспектаций и т. д. В. З. Демьянков касается также техники производства и понимания высказывания. В указанной работе автор перечисляет и «Принципы социального поведения» Б. Фрайзера, которые также имеют непосредственное отношение к речевому поведению.

Можно упомянуть и риторические правила для говорящего и слушающего, приводимые Ю. В. Рождественским (Рождественский — 1979).

Среди правил для говорящего выделяются следующие:

1. Говорящему предписывается доброжелательное отношение к собеседнику, запрещается своей речью наносить ему ущерб: оскорбление, обиду, пренебрежение и т. п.

2. Говорящему предписывается соблюдать вежливость по отношению к адресату.

3. Говорящему не рекомендуется ставить себя в центр внимания, предписывается быть скромным в самооценках, не навязывать собственного мнения.

4. Говорящему предписывается поставить в центр внимания слушающего, учитывая его социальные роли, заинтересованность в теме и т. п.

5. Говорящему предписывается выбирать темы разговора в соответствии с уровнем знаний и интересов адресата и при учете общих признаков ситуации общения.

6. Говорящему предписывается следовать логике развертывания текста, следить, чтобы вывод вытекал из посылки и т. д., а также выдерживать текст в едином стиле.

7. Говорящий должен помнить, что порог концентрации внимания и восприятия текста ограничен: оптимальная длина устного высказывания — 7 ± 2 единицы (т. е. 5–9 слов), поэтому устное высказывание без паузы должно длиться не более 45 сек. — 1,5 мин. Для усиления внимания слушателя необходимо включать средства авторизации и адресации речи.

8. Говорящему предписывается вести постоянный отбор языковых средств, включая их стилистическую характеристику.

9. Говорящий должен помнить, что в устном контактном непосредственном общении адресат не только слышит его, но и видит, поэтому следует уметь и уместно пользоваться арсеналом параязыковых средств (жест, мимика, поза, интонация и др.), а также соблюдать общие нормы этикета, поведения.

Правила для слушающего:

1. Слушающему предписывается отдать предпочтение слушанию перед всеми другими видами деятельности.

2. В роли слушающего необходимо уметь выслушивать, терпеливо и доброжелательно относиться к говорящему.

3. Доброжелательно выслушивая говорящего, не следует сбивать его с темы, неуместно прерывать, вставлять колкие, обидные замечания, а также необходимо не переводить слушание в собственное говорение.

4. Выслушивая, надо поставить в центр внимания говорящего и его интересы, дать ему проявить себя, подчеркивать свой интерес к нему, подтверждать контакт внимания, понимания, этический и эмоциональный контакт с помощью невербальных средств коммуникации, междометий и т. п.

5. В роли слушателя необходимо уметь входить в коммуникативное взаимодействие, вовремя подавая ответную реплику, уместную интенционально и пропозиционально.

6. Не следует без нужды переходить из роли слушающего в роль говорящего. Если же такой переход назрел, его следует обозначить со-

ответствующими средствами.

7. Если слушающих больше, чем два, не следует отвечать на вопрос, заданный другому собеседнику, вообще реагировать на речь, направленную другим.

Подводя итоги разнообразных исследований в этой области, можно сказать, что принципы и правила общения складываются из следующих взаимосвязанных и взаимозависимых постулатов:

1. Ориентировка в собеседнике (в его мире знаний, социальных и психологических ролях, его мнениях, состояниях и т. д.).

2. Доверие к собеседнику, сотрудничество с ним.

3. Внимание к собеседнику (к его авторитету и статусу, к его коммуникативным намерениям).

4. Учет резонанса в общении (на согласие, как правило, получаем согласие и наоборот).

5. Соблюдение вежливости и исполнение правил речевого этикета.

6. Оптимальное воздействие на собеседника.

7. Обоснованность речевого поведения (с точки зрения составляющих коммуникативной ситуации).

8. Возможность выбора речевого поведения и смены стратегий и тактик по ходу общения.

9. Наличие в компетенции общающихся представлений о вариантах речевого поведения (Винокур — 1993).

10. Наличие представления о гибкости моделей речевого поведения (переключение стиля, кода, темы, тактик и т. д.).

11. Владение вариативностью языковых/речевых средств.

12. Представление о стандартизации, стереотипизации речевого поведения и владение стереотипами стилей, жанров, речевых средств.

13. Представление о сценарности общения: схемы, сценарии, фреймы в ситуациях и владение их использованием.

Ясно, что с соблюдением конвенций, принципов, правил коммуникации для достижения поставленных целей связаны стратегии и тактики общения. Стратегии, как упоминалось, связаны с общим замыслом конечной цели общения, тактики состоят из конкретных речевых ходов, соответствующих общей стратегии. Среди тактик, осуществляемых с помощью различных речевых действий и отвечающих ожиданиям партнера, выделяется тактика умолчания (см. ниже), когда вербальная реакция отсутствует, но молчание полно смысла (согласие, отказ, уход от ответа, озадачивание партнера и т. д.). Интересны и разного рода уловки, в том числе эвфемистические («осетрина второй свежести»), подмена ожидаемого прямого ответа (— Она хороший журналист? — Она хорошо говорит) — и т. д. и т. п. Владение стратегиями и тактиками входит в прагматическую компетенцию говорящего: чем более он компетентен в языке и речи, в применении постулатов и правил общения, тем многообразнее и гибче его стратегии и тактики и тем успешнее он добивается своих целей. Заметим также, что чем более официально обстановка общения и социальные роли говорящих, тем жестче сценарии, стереотипнее их каркас и строже контроль за стратегиями и тактиками. Стратегический план и тактические ходы тесно связаны.

Стратегическая цель может быть направлена на завоевание авторитета или желание понравиться, на передачу партнеру новых знаний, на изменение его мировоззрения, на создание хорошего настроения (или изменение к лучшему), на запугивание партнера, лишение его воли и способности сопротивляться, выведение из психологического равновесия, на убеждение сделать нечто, предостережение от опрометчивого поступка, на воздержание от критики, на подстрекательство к чему-либо, на практическое желание продвижения по службе — и т. д. и т. п. Стратегический план, например, предостеречь партнера от чего-либо опасного для него, нежелательного, может осуществляться с помощью целого ряда тактических ходов: указать на негативные последствия возможного поступка, ущерб, беды, конфликты, понижение по службе, потерю работы и др. *Ты ничего не выиграешь; Ты проиграешь — Он тебя обманет; Он тебя предаст; У тебя не останется ни гроша; Ты все потеряешь* — и т. п. Цепочка тактических ходов образует типизированные (хотя и варьируемые) тексты общения соответственно сценариям коммуникативных эпизодов. Общий стратегический план нередко воплощается в речевом жанре (в смысле М. М. Бахтина): соболезнование, утешение, заздравный тост, завязывание знакомства и мн. др., а также в пронизывающей все наши взаимодействия стратегии разделения и указания «свой» — «чужой» (см. раздел о речевом этикете).

Интересна стратегия (или тактика) так называемой коммуникативной западни, когда партнера заставляют согласиться с тем, с чем он не хочет соглашаться, как бы загоняют его в угол или частичными уступками, или провокацией, игрой на самолюбии и т. д.: — *Ты и сам все знаешь. Зачем тебе совет! — Как зачем? И совсем не все я знаю* (со стороны желающего непременно дать совет); — *Ты же не захочешь этого сделать! — Почему не захочу? Возьму и сделаю!*; — *Да и зачем тебе с ней встречаться? Ведь все уже и так ясно. — Ничего не ясно! Надо еще раз поговорить* (подталкивание к поступку, от которого партнер отказывался).

Рассмотрим пример:

«— Простите, — сказал Темляков польщенно-испуганно, — но я же не член партии.

— Это мы знаем, — сказал секретарь. — Нам и нужен беспартийный. А вы что-нибудь имеете против товарища Фаянова? Он наш кандидат в депутаты.

— Что вы, я ничего не имею против... Наоборот, — сказал он, пожевываясь. — Но только как-то... все это неожиданно... Вы не ошиблись? Я что-то не пойму, как это в поддержку?

— Не вздумайте отказываться, — сказал кто-то из-за спины секретаря. — Партия оказывает вам большое доверие.

— Как... — нервно хохотнул Темляков. — Я не отказываюсь. Я просто как-то не готов. Надо собраться с мыслями. Как же я могу?

— Но ведь какое дело, — начал он вежливо и вкрадчиво, клонясь к секретарю... — Я, конечно, не отказываюсь, но я никогда не выступал, я боюсь, не получится...

Но секретарь уже протягивал ему какую-то бумажку. И Темляков, не понимая ничего, взял ее... Наверное, хороший человек. Ладно!» (Г. Семенов).

В недавние времена для беспартийного Темлякова вызов к секретарю райкома и поручение «важного» дела и пугает, и льстит («сказал польщенно-испуганно»). Поскольку Темляков хочет отказаться от пугающего поручения, он прибегает к преуменьшению собственной роли («я же не член партии»), к ссылке на неожиданность, внезапность предложения, на неготовность сразу ответить согласием, на необходимость обдумать предложение, на отсутствие опыта и возможность провала. Секретарь райкома (и его коллега), имея замысел заставить Темлякова согласиться, прибегает к тактикам уверения в оптимальности качеств Темлякова («Нам и нужен беспартийный»), провокационного вопроса («А вы против.?»), угрозы («Не вздумайте отказываться...») и др. Кстати, в тексте секретарь скрывает себя за «мы-общественным» («Мы это знаем», «Нам и нужен...»), а его коллега отождествляет себя и секретаря с авторитетным коллективом («Партия оказывает вам большое доверие»). Налицо тактические шаги слома сопротивления партнера и принуждения его подчиниться.

Можно приводить еще и другие правила общения (признавать свои ошибки, не «упираться» в собственную «правду», идти на уступки, соглашаться в частностях, если и есть общее несогласие и мн. др.), но придется признать, что, пожалуй, тактик такое множество, какое можно сравнить с множеством речевых действий.

Ясно, что современные риторики также разрабатывают принципы, правила, стратегии и тактики общения, опираясь на уже созданное и выявляя новое (см. Стернин — 1993, Гойхман, Надеина — 1997 и др.).

В последние годы исследуется и конфликтное общение, его виды и формы, его социальная и психологическая подоплека. Инвективам посвящена диссертация В. И. Жельвиса (Жельвис — 1992), статья К. Ф. Седова (Седов — 1996) и др. работы. К. Ф. Седов рассматривает ситуацию бытового конфликта и приходит к выводу, что конфликтное речевое поведение, как правило, связывается с неравнозначностью психологических ролей (см. ниже) собеседников и зависящих от этого непараллельных, не совпадающих по замыслам речевых действий, когда один из коммуникантов выбирает, например, позицию равенства, а другой обращается к партнеру или снизу вверх, или сверху вниз (см. ниже). К. Ф. Седов выделяет следующие типовые стратегии речевого поведения в конфликтном общении: 1) инвективная стратегия, когда коммуникативные проявления выступают отражением эмоционально-биологических реакций; 2) куртуазная стратегия, когда говорящий тяготеет к этикетным формам социального взаимодействия; 3) рационально-эвристическая стратегия, опирающаяся на рассудочность, здравомыслие, когда негативные эмоции выражаются косвенным путем.

Выявление стратегий снятия конфликта, перевода его в сотрудничество — среди актуальных задач исследования общения.

ВОПРОСЫ:

1. В чем состоит принцип кооперации (сотрудничества)?
2. О чем говорят максимы Г. Грайса? Что предписывают максимы количества, качества, релевантности, манеры речи?
3. В чем состоит принцип вежливости Дж. Лича?
4. О чем говорят максимы такта, великодушия, одобрения, скромности, согласия, симпатии?
5. Как соотносятся принципы кооперации и вежливости?
6. Каковы, по Ю. В. Рождественскому, правила для говорящего и слушающего?
7. Что можно понимать под конвенциями и правилами общения?
8. Что такое стратегии и тактики общения?

ПРИМЕРЫ ДЛЯ АНАЛИЗА

1. Определите, какие прагматические постулаты (максимы) соблюдены, а какие нарушены. Почему тексты правого ряда неприемлемы?

1) Дорогая Наташа!

Поздравляю тебя с Новым годом и желаю тебе всего самого лучшего, исполнения твоих желаний.

Николай.

Дорогая Наташа!

Поздравляю тебя с Новым Годом и желаю тебе избавиться наконец от надоевшего мужа и соединить свою жизнь с Юрой, как ты и мечтаешь.

Николай.

2) Милая Сонечка!

Поздравляю тебя с Новым годом и желаю тебе счастья, здоровья, успехов.

Твоя Катя.

Милая Сонечка!

Поздравляю тебя с Новым годом и желаю тебе от всей души избавиться от ужасной полноты, которая так тебя мучает, да и нам не нравится. Успеха тебе!

Твоя Катя.

3) Уважаемый Сергей Семенович!

Поздравляем Вас с Новым годом и желаем Вам здоровья, долгих лет жизни, благополучия и еще много — много учеников.

Ваши студенты из 7-й группы.

Уважаемый Сергей Семенович!

Поздравляем Вас с Новым годом и желаем Вам избавиться от пристрастия к алкоголю, которое Вас так мучает и заставляет нередко пропускать лекции.

Благополучия Вам и успехов!

Ваши студенты из 7-й группы.

II. Каким принципам общения следует персонаж при выборе речевых форм?

1) «А простите... это ты... это вы... — он сбился, не зная, как обращаться к коту, на «ты» или на «вы», — вы — тот самый кот, что сядишь в трамвай?

— Я, — подтвердил польщенный кот и добавил: — Приятно слышать, что вы так вежливо обращаетесь с котом. Котам обычно почему-то говорят «ты», хотя ни один кот никогда ни с кем не пил брудершафта.

— Мне кажется почему-то, что вы не очень-то кот, — нерешительно ответил Мастер /.../» (М. Булгаков).

2) «— Здравствуй, Лена, ясная, с добрым утром тебя. /.../ Лена, ясная, — воскликнул он прочувствованно, — не сердись. Люблю тебя, и ты меня люби. А что я нахамил вчера, не обращай внимания. Лена, неужели ты думаешь, что я какой-нибудь негодяй?» (М. Булгаков).

III. Проанализируйте описательный (нарративный) текст и постарайтесь определить, какие постулаты, правила общения нарушаются персонажем.

«Грушницкого страсть была декламировать; он закидывал вас словами, как скоро разговор выходил их круга обыкновенных понятий; спорить с ним я никогда не мог. Он не отвечает на возражения, он вас не слушает. Только что вы остановились, он начинает длинную тираду, по-видимому имеющую какую-то связь с тем, что вы сказали, но которая в самом деле есть только продолжение его собственной речи» (М. Лермонтов).

IV. Выделите (в соответствии с социальным положением партнеров) речевые тактики. Постарайтесь преобразовать нарративные фрагменты в коммуникативные, придумав возможные реплики диалогов.

1) «В машине суровая молодая сестра сделала мне укол. «Промекол»? — спросила я. «Спокойно. Что надо, то и вкололи». И тут я впервые стукнулась о преграду, отделяющую врача-специалиста и праздно любопытствующего профана. В данном случае отвечала мне сестра, а не врач, но тон был тот же, жреческий: «Что надо, то и вкололи. Что надо, то и сделаем» (И. Грекова).

2) «Отворилась дверь. Вошел Михаил Михайлович, «автор сустава», который меня оперировал. Осведомился о самочувствии /.../ Как-то усиленно-бодро он говорил. Вспомнила свои усиленно-бодрые речи у постели больных, когда была человеком, а не «историей болезни номер такой-то» (И. Грекова).

V. Какие речевые ходы партнеров манифестируют стратегические позиции «свой» — «чужой»? Как меняются социальные позиции «выше-/нижестоящий»? Охарактеризуйте и невербальные компоненты коммуникации.

«Я вошел, и человек маленького роста, с бородачкой, в куртке с зелеными петлицами, немедленно преградил мне дорогу.

— Вам кого, гражданин? — подозрительно спросил он и растопырил руки, как будто хотел поймать курицу.

— Мне нужно видеть режиссера Ильчина, — сказал я, стараясь, чтобы голос мой звучал надменно.

Человек изменился чрезвычайно и на моих глазах. Он руки опустил по швам и улыбнулся фальшивой улыбкой.

— Ксаверия Борисыча? Сию минуту-с. Пальтецо пожалуйста-с. Калошек нету?

Человек принял мое пальто с такой бережностью, как будто это было церковное драгоценное облачение» (М. Булгаков).

VI. Определите основные стратегические планы персонажей и тактические шаги к их осуществлению.

«— Витька, Витька, — говорила Елена, качая головой, похожей на вычищенную театральную корону, — посмотреть на тебя, здоровый ты парень, с чего ж ты так ослабел вчера? Садись, пей чаек, может, тебе полегчает.

— А ты, Леночка, ей-богу, замечательно выглядишь сегодня. И капот тебе идет, клянусь честью, — заискивающе говорил Мышлаевский, бросая легкие, быстрые взоры в зеркальные недра буфета. — Карась, глянь, какой капот. Совершенно зеленый. Нет, до чего хороша.

— Очень красивая Елена Васильевна, — серьезно и искренне ответил Карась.

— Это электрик, — пояснила Елена, — да ты, Витенька, говори сразу — в чем дело?

— Видишь ли Лена, ясная, после вчерашней истории мигрень у меня может сделаться, а с мигренью воевать невозможно...

— Ладно, в буфете.

— Вот-вот... одну рюмку... Лучше всяких пирамидонов» (М. Булгаков).

ЛИТЕРАТУРА

1. *Leech G. N.* Principles of pragmatics. L., NY., 1983.
2. *Крысин Л. П.* Эвфемизмы в современной русской речи // Русский язык конца XX столетия (1985-1995). — М., 1996.
3. *Карнеги Д.* Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. Как перестать беспокоиться и начать жить. — М., 1989.
4. *Грайс Г. П.* Логика и речевое общение // Новое в зарубежной лингвистике. Выпуск XVI. Лингвистическая прагматика. — М., 1985.
5. *Демьянков В. З.* Конвенции, правила и стратегии общения (интерпретирующий подход к аргументации). // Известия АН СССР, серия Л и Я, т. 41, № 4, 1982.
6. *Рождественский Ю. В.* Введение в общую филологию. — М., 1979.
7. *Винокур Т. Г.* Говорящий и слушающий. Варианты речевого поведения. — М., 1993.
8. *Стернин И. А.* Практическая риторика. — Воронеж, 1993.
9. *Жельвис В. И.* Психолингвистическая интерпретация инвективного воздействия. Дисс... д-ра филол. наук. — М., 1992.
10. *Седов К. Ф.* Типы языковых личностей и стратегии речевого поведения (о риторике бытового конфликта) // Вопросы стилистики. Выпуск 26. Язык и человек. — Саратов, 1996.
11. *Гойхман О. Я., Надеина Т. М.* Основы речевой коммуникации. — М., 1997.

VII. КОММУНИКАТИВНЫЕ, СОЦИАЛЬНЫЕ И ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ РОЛИ ЯЗЫКОВОЙ ЛИЧНОСТИ

Основные вопросы. Говорящий и слушающий как языковая личность. Коммуникативные роли общающихся. Социальные роли общающихся. Значение биологических и социальных факторов. Понятие статуса и роли. Симметричные/асимметричные ситуации общения. Социально-психологические роли. Психологические роли общающихся. Комплекс статусных и ролевых признаков говорящего.

Изучая проблемы общения, исследователи сталкиваются с необходимостью рассматривать вопросы, связанные с говорящим/слушающим человеком как языковой личностью. В современной лингвистике языковая личность как объект исследования представлена работами Г. И. Богина (Богин — 1984), Ю. Н. Караулова (Караулов — 1987) и др. Поскольку языковая личность проявляет себя прежде всего в общении, возникает и наименование — коммуникативная личность (Карасик — 1993).

В процессе социализации человек приобретает а) языковую компетенцию как владение лексическими, грамматическими, фонетическими законами языка, он увеличивает свой словарь, упорядочивает нормы словоупотребления и грамматики, овладевает культурой речи и правилами стилистического выбора для построения (адекватного ситуации) высказывания и дискурса/текста, таким образом, приобретает б) коммуникативную компетенцию. Он набирает социально-культурный опыт, овладевает законами общения, принципами и правилами коммуникативных взаимодействий, стратегиями и тактиками ведения разговора, гибкой системой речевых и коммуникативных актов, т. е. приобретает в) прагматическую компетенцию. Таким образом, развитую языковую личность характеризуют следующие умения и навыки:

1. Владение системой языка, его грамматическими и лексическими нормами.

2. Владение системой речи на текстовом и стилистическом уровне.

3. Владение социальными нормами употребления речевых произведений на уровне сферы общения, темы, стиля, жанра.

4. Владение построением сложных текстов (эпистола, заявление, обоснование, отчет, школьное, студенческое сочинение, реферат, профессиональная, научная, публицистическая, официально-деловая деятельность и т. д.) и восприятием сложных текстов (научных, официально-деловых, публицистических и др. Особо сложно и важно восприятие, понимание, интерпретация художественных текстов.).

5. Владение ролями говорящего и слушающего, социальными и психологическими ролями партнерства в общении.

6. Владение прагматическими законами общения в разных кооперативных и конфликтных коммуникативных эпизодах (для выхода из последних).

7. Владение этическими и этикетными нормами статусных и ролевых позиций (см. Кочеткова — 1996).

Каждая языковая личность уникальна, у нее свой языковый и социокультурный тезаурус, своя система коммуникативных ценностей. Есть личности многословные и немногословные; правдивые и неправдивые; говорящие по теме и отклоняющиеся от нее; говорящие логично, ясно, убедительно, выразительно и не обладающие такими способностями; есть люди тактичные и бестактные; великодушные и бездушные; одобряющие и порицающие; скромные и нескромные; соглашающиеся и возражающие; испытывающие симпатию и антипатию к партнеру (см. постулаты Грайса и Лича). Есть лидеры и ведомые, эрудиты и неучи, оптимисты и пессимисты, авторитеты и шуты гороховые и т. д. и т. п. — и все это выражается в высказываниях и текстах, обнаруживая в общении и дискурсные способности говорящих. Ср. пример яркой характеристики языковой личности у А. Куприна: *«Кирила ужасно любит разговаривать со всяким начальством. При этом разговоре он от лишнего усердия вихляет всем туловищем, подергивает бедрами и отчаянно жестикулирует /.../ Многословная речь его так и пестрит кудреватými выражениями вроде «какая разница!» /.../ «окончательно совсем» /.../ «без никакого внимания». Титулы, которыми он величает исправника и станового, всегда разнообразны и нелепо преувеличены /.../ В комнатах с ним разговаривать неудобно, потому что он кричит, как на пожаре /.../, тотчас же перебивает всякого, кто при нем заговорит, сам тараторит без умолку и ничего не слышит, кроме своих собственных витиеватых фраз. Дома у себя и с крестьянами он гораздо проще, естественней, но с начальством и с господами почему-то считает необходимым быть как можно бестолковее и при первом удобном случае охотно впадает в роль шута»* (пример Т. Г. Винокур). Но, несмотря на неповторимость каждой личности, речь любого говорящего подчинена законам как языка, так и рече- и текстообразования, упорядоченного использования стилистических и жанровых правил, норм социально-речевого поведения, поэтому возможно создание типологии языковых личностей (Седов — 1996), демонстрирующих социально-групповое поведение (молодой — пожилой, мужчина — женщина, высокообразованный — необразованный, житель города — деревни и др.) (см. ниже). Ясно, что общество заинтересовано в воспитании языковой личности высокого уровня. В последнее время появляются исследования языковой личности учителя, журналиста, парламентария и т. д.; ребенка, школьника, студента и т. д. (Проблемы формирования... — 1993; Культура парламентской речи — 1994 и др.). Понятно, что с лингвистической проблемой языковой личности и социальной проблемой ее воспитания связан весь комплекс речеведческих дисциплин, о котором говорилось ранее.

Каждая языковая личность в общении наделена коммуникативными, социальными и психологическими ролями, совокупность которых создает варианты речевого поведения, воплощающиеся в бесконечном разнообразии высказываний и дискурсов/текстов.

Коммуникативная роль определяется позицией участника общения. В коммуникации партнеры исполняют роли: а) говорящего (адресанта), б) слушающего (адресата), в) косвенного (вторичного) адресата как активного участника общения, г) наблюдателя как пассивного участника общения. Мена коммуникативных ролей говорящего («я») и адресата («ты») порождает диалог (см. ниже). Искусство смены ролей определяет смену реплик, смену тем, смену тактик, смену стиля и т. д. (Поскольку в диалоге слушающий становится говорящим и наоборот, то для диалога принято обозначение не Г — говорящий и С — слушающий, а Г₁ и Г₂.)

Говорящий несет в своей речи мотивы, цели, выражает определенные интенции, эмоции, оценки, отношения, ожидание реакции адресата и мн. др. плюс приспособление к адресату — по теме, стилю и др. (Сухих — 1989). Говорящему свойственна ориентировка на действительность, отражаемую в высказывании (предикационные и референциальные его аспекты, актуальное тема-рематическое членение), ориентировка на обстановку официальности/неофициальности общения и выбор стилистического субкода, формирование речевого акта с его иллокутивной функцией и возможным перлокутивным эффектом (см. ниже) при ориентации на адресата — с набором его социальных и психологических ролей. И. П. Сусов основаниями для построения типологии языковой личности считает такие доминанты, как «наборы типовых речевых актов, речевых ходов, речевых приемов, тактик, стратегий, характер реализации постулатов общения, умение делать свой акт целесообразным, координировать свои речевые действия с речевыми действиями такого же или иного прагмалингвистического типа» (Сусов — 1989, с. 76). Слушающий имеет в своем распоряжении по крайней мере шесть способов реагирования на тему диалога и речевые действия партнера: согласующиеся реакции (напр., приветствие — приветствие); совпадение антиципаций партнеров (напр., упрек — извинение); конкурирующая реакция (напр., упрек — упрек); отсроченная реакция (напр., упрек — переспрос); корректирующая реакция («вы не совсем правы»); игнорирующая реакция (Сухих — 1989, с. 2). Выступая в ответной реплике как говорящий (Г₂), он обретает все перечисленные свойства адресанта и еще зависимость от предшествующей реплики (см. раздел о диалоге).

Для говорящего характерна демонстрация собственных социальных и психологических ролей (вышестоящего или подчиненного, взрослого или ребенка и т. д.), большая инициатива в принятии решения, вообще больший коммуникативный вес, определение темы, стратегии и тактики для успешного воздействия на адресата. Однако и адресату принадлежит столь значительная роль в формировании говорящим дискурса/текста, что фактор адресата заслуживает специ-

ального рассмотрения (см. ниже). Слушающий обязан (по роли) принимать сообщение, декодировать смыслы сказанного в соответствии с когнитивными правилами, интерпретировать подтекст, пресуппозиции и импликации, уместно реагировать применительно к собственным социальным и психологическим ролям, ориентируя их на роли партнера и ситуацию в целом. Соблюдение обоими прагматических принципов приводит к сотрудничеству в кооперативном общении, а несоблюдение — к конфликтному, деструктивному общению (см. Сорокин — 1994). Успешное исполнение коммуникативных ролей говорящего и слушающего также входит, как упоминалось, в прагматическую компетенцию языковой личности.

Косвенный, вторичный адресат возникает в ситуации, когда общающиеся специально ориентируют свою речь на третьего, присутствующего либо в поле их зрения, либо в прогнозируемом пространстве (таковы телеинтервью, радиобеседы и т. д.).

Наблюдатель — это еще более пассивная роль присутствующего, либо вовлекаемого по ходу беседы в общение двоих, либо отторгаемого (см. раздел о факторе адресата). Однако у наблюдателя (в том числе и косвенного адресата) нет коммуникативных прав на коррекцию речи, переспрос, уточнение и т. д. типа: *Говорите погромче; Повторите, пожалуйста, я не расслышал* — и т. п. Наблюдатель частично и пассивно выступает как субъект общения. Он оценивает поведение коммуникантов, может сделать это темой обдумывания и обсуждения (уже как говорящий со своим партнером). Наблюдаемая ситуация и коммуникация оказывают воздействие на наблюдателя — меняют его информационное поле, эмоциональное состояние, способствуют принятию решения и т. д. Таким образом, наблюдатель одновременно является опосредованным субъектом и объектом общения.

Социальные роли говорящих. К факторам внешней лингвистики, влияющим на текстопорождение и текстовосприятие, относятся и социальные признаки носителей языка.

Общество говорящих/слушающих, равно как и пишущих/читающих, неоднородно по своим собственно социальным признакам, что прямо отражается на речевой деятельности людей: разное и по-разному читают, с разной частотой и разными потребностями и возможностями прибегают к письму разной степени грамотности, по-разному говорят и разное воспринимают в услышанной речи. Наблюдая вот такую нейтральную речь, можно без труда установить и некоторые социальные параметры ее автора: «— *Подымайся, подымайся. Пора домой-то. Я и тебе веников навязала... Не плестись же тебе порожнему, и без того весь день пролындил*» (П. Проскурин).

Остановимся подробнее на социальных различиях говорящих людей (см. Крысин — 1989).

Из социологии в лингвистику, точнее в социолингвистику пришло понятие социального статуса и социальной роли (см. Баранов — 1992). Социальная роль складывается из позиции, которую человек занимает в обществе, функции, свойственной этой позиции, и нормативного образца поведения, следующего из позиции и функции.

Из этих данных вытекают понятия ролевого (и речевого) поведения и ролевого (речевого) ожидания (экспектации). То, что ребенок идет по улице, подскакивая на одной ножке, озадачивая взрослых бесконечными «почему» и индивидуальным словотворчеством, входит в его социальную роль и ожидается от него обществом. Но если так поведет себя пожилой человек, это будет за пределами нормативного образца. В соответствии с каждой ролью человек обременен обязанностями и имеет права (которых у ребенка, как считают взрослые, значительно меньше). Права и обязанности также составляют грани социальной роли и ролевых общественных ожиданий. Если ролевое и речевое поведение нарушается, то общество, от мельчайшей его ячейки до правоохранительных органов, прибегает к санкциям. Реализуются речевые интенции: стыдить, порицать, укорять, ругать и под. — и неречевые следствия: привлекать к ответственности, наказывать, исправлять и под. Если же ролевое и речевое поведение выше нормы, то реализуются интенции: одобрять, хвалить, подбадривать, поддерживать, делать комплимент и под. — и неречевые следствия: награждать, продвигать по службе, повышать в должности и под. Представление о роли создает ролевой сценарий, множество ролевых сценариев в соответствии с предписаниями, их исполнением и ожиданиями.

Социальные роли связаны с социально-психологическими, составляя с ними единство. Так, психологические групповые роли, складывающиеся в малых коллективах, могут быть представлены как лидер, подпевала, заводила, весельчак, бешабашный, гуляка и др.; оптимист и пессимист; говорун, молчун, балаболка, лжец, сплетник и др.; справедливый, знаток, мудрец, правдолюбец, борец за идею и др.; соглашатель, равнодушный, ненадежный и др. Как видим, здесь бесконечное множество психических проявлений языковой личности. Если человеку в круге его общения придана определенная социально-психологическая роль, то из нее бывает трудно выйти, но это не значит, что в другом круге общения человек будет тем же самым. Так, весельчак и говорун может оказаться в обществе более старших и знающих грустным молчуном, что отразится и на его речевом поведении.

Различают постоянные социальные признаки говорящих, их статусное положение и переменные роли.

К постоянным признакам относят либо неизменные, такие, как биологический пол, место рождения и воспитания, либо изменяющиеся небыстро и односторонние, такие, как возраст, образованность и др.

По признаку пола общество делится на мужчин и женщин. И хотя те и другие пользуются одним и тем же национальным языком, все же построение текстов обнаруживает существенные различия. В Америке и Европе существует уже стойкая традиция изучения мужской и женской речи под названием гендерлингвистика. В нашей стране положено начало серьезному исследованию этой проблемы (см. Русский язык... — 1993). Выясняется, что в «народном», наивном представлении женщины, в отличие от мужчин, болтливы, любят задавать вопросы, «встревать», лезть не в свое дело, пристрастны к чрезмерным оценкам, любят употреблять пустые слова, часто пересказывают на другое

и не заканчивают речь, менее грубы, более вежливы, меньше перебивают — и т. д.

В указанной работе исследуются различия речи мужчин и женщин на фонетическом уровне и уровне просодий, лексических особенностей и тенденций к словоупотреблению, на уровне экспрессивизации речи, образности, оценочности, ассоциативности, а также тематического отбора. Из особенностей речевого поведения выделяется пристрастие женщин к фатической области, к выражению эмоциональных переживаний и чувств, обилие междометных высказываний, оценочных фраз: *Ужас!*; *С ума сойти!*; *Рехнуться!* и под.; у женщин преобладают диминутивы в разговоре с детьми и животными, а также в магазинных ситуациях: *Повернись на бочок!*; *Рученочки чистенькие?*; *Колбаски грамм триста* — и под. Если мужчина погружен в тему разговора и в ход мыслей, то женщина открыта непосредственным наблюдениям, может перебивать разговор, соскальзывать с темы: *Смотрите, оса!* Женщинам свойственна гиперболизация: *Душища невероятная, я сейчас умру*; *Ой, умираю!*; *Жутко больно* — и мн. др. Ясно, что исследования особенностей мужской и женской речи должны найти продолжение, исходя из разных сфер общения, разных функциональных стилей, жанров и т. д.

По признаку возраста общество делится на детей, подростков, молодежь, среднее и старшее поколение, конечно, с переходными зонами. Психолингвистические аспекты детской речи исследованы в работах Е. И. Негневицкой, А. А. Шахнаровича. Наблюдения над словотворчеством детей прекрасно описаны К. Чуковским в книге «От двух до пяти». Подросткам и молодежи по душе жаргон, означающий круг «своих» и отторгающий «чужих», вообще раскованность и стилистическая сниженность избираемых средств, предпочтение знакомиться и общаться на «ты», сравнительно малое использование формул речевого этикета. Если же их употребляют (в своей среде), то нередко в преобразенном виде, например: «— *Гуд байте вам*. — Елена серьезно ответила: — *До будущего*» (М. Коршунов).

Речевые особенности среднего поколения наиболее подвижны — люди этого возраста занимают ключевые позиции и на производстве, и в семье, они — связующее звено между молодежью и стариками, поэтому должны хорошо понимать и тех, и других, и их речевые возможности наиболее богаты.

Старшее поколение, в отличие от молодежи, не склонно к новациям, речь времен собственной молодости видится как идеал, время же настоящее — время порчи и засорения языка, с точки зрения стариков. *Рад вас приветствовать*; *Не откажите в любезности*; *Честь имею откланяться*; *Нижайший поклон*; *Простите за беспокойство* — это, конечно, этикетные формулы, свойственные старшим представителям общества. Еще пример: — *Кажется, вы ушиблись?* — *спросил он с полупоклоном*. — *Не могу ли я чем-нибудь помочь? Был бы счастлив*.

Старомодная учтивость профессора Завалишина на фоне всеобщего упрощения нравов была заметна и чуть смешна (говорит «спасибо» автомату!) (И. Грекова).

Место рождения и воспитания, постоянное место жительства также сказываются на речевых особенностях личности. Не говоря о диалектных чертах жителей Севера, Юга, Запада и Востока, выделим представителей города и деревни. Сильные речевые различия заметны здесь более всего у старшего поколения как носителей диалектной речи, так как образование и средства массовой информации заставляют сельскую молодежь приравнивать свою речь к речи городских жителей, особенно в обстановке официального общения. Дома же, с родными, в среде близких друзей сохраняются диалектные особенности. Вот пример общения сибирских стариков: *«Немахов еще докрикивал последние слова, а в комнату уже вливалась его жена, повязанная до глаз черным платком. Держа на вытянутых руках резной поднос из цветных кусков дерева, она с полупоклоном приблизилась к старику, опустив глаза в пол, напевным голосом произнесла:*

— Изволь откушать, Никита Никитович» (В. Липатов).

Ритуал приветствия в деревне осуществляется по отношению и к незнакомым, например: *«Я подошел. — Здравствуйте, — сказала мне девочка и варежкой отодвинула со лба челку. «Здравствуйте» совсем не было выражением нашего знакомства, просто знак сельской вежливости»* (Г. Шергова). Еще пример: *«Первое время с непривычки удивлялся: идешь по селу, с тобой все здороваются. Я одного деда спросил для интереса, дескать, чего здороваешься, знаешь меня, что ли? А он мне: «А зачем мне тебя знать? Я про тебя плохого не слыхал, ты про меня тоже, стало быть, ты добрый человек, и я добрый человек. Вот и будь здоров!»* (А. Крон).

Степень образованности — еще один постоянный признак говорящих. Поскольку молодежь должна бы быть образованной, в наиболее зримой форме этот признак проявляется у старшего поколения. Здесь проходит грань между носителями литературного языка и носителями просторечия. *Мамаша, садись!; Мальй, не мешайся! Здорово, браток!* — все это речь недостаточно образованных людей. Если сравним речевые манеры двух людей, без труда определим степень их образованности: *Не трудно ли вам подвинуться?* и *Не видите, что тут стоят? Глаза что ли на затылке?* Конечно, в этих случаях степень образованности и воспитанности переплетаются.

Профессиональная принадлежность также накладывает отпечаток на речевое поведение человека. В самом деле, мы распознаем учительскую манеру говорить правильно, стремиться к объяснению и поучению, распознаем начальственный безапелляционный тон и т. п. Есть профессии, для которых свободное владение речью, переключение по стилям и жанрам входит в профессиональную компетенцию говорящего. Таковы, как упоминалось, профессии педагогов, юристов, политиков, медиков, бизнесменов и т. д. Идеальные требования к профессиональной речи не всегда, к сожалению, выполняются на практике, однако в последнее время все большее количество учащихся постигают основы риторики, что, безусловно, поможет усвоению этических и эстетических норм разностилевого общения.

В социальном поведении, в том числе и речевом, окружающие «разрешают» или «запрещают» те или иные проявления социальных признаков, в сочетании с индивидуально-психологическими, например: *«Журавлев, его зам, тот и ухом не повел бы, обнимался бы, если ему надо, все привыкли, что у него вечные романы, или, как он называет, «гули-гуленьки». От Морщихина все ждали анекдотов, Тимофеева пускала матом, Горшков время от времени являлся под хмельком. Но попробовал бы тот же Журавлев выматюгаться или хватануть стопку в рабочее время — все бы возмутились. Что касается Лосева, то он мог сесть пить чай с уборщицами или плясать на чьей-то свадьбе, мог процитировать какое-нибудь изречение, мог хватить кулаком по столу, заорать, выбежать из своего кабинета, хлопнув дверью, — такое ему прощалось, знали, что он хоть и вспыльчивый, но отходчивый, после срыва он первый шел мириться, умея загладить шуткой или другим по его усмотрению способом. Но ухаживания, прогулки в темноте — это ему не разрешалось»* (Д. Гранин). Таким образом, говорящий в своем речевом поведении стремился удовлетворить ожидания (э к с п е к т а ц и и) окружающих.

Кроме пречисленных постоянных признаков, социальную специфику придает речи также общественное положение, статус говорящего. Это, прежде всего, отношения «начальников» и «подчиненных», выше- и нижестоящих на общественной лестнице. Речи «начальников» присущ приказной, требовательный тон, волюнтаризм, безапелляционность, осознание своей правоты, нетерпимость к возражению и т. п. Например:

«Мальчик задиристо спросил:

— А что я сделал такого?

Директор школы ответил с металлом в голосе:

— Завтра приведешь в школу родителей. А всякие вопросы «зачем» да «почему» задаю здесь я» (из наблюдений за устной речью).

Ясно, что в этой роли человек реализует такие интенции, как приказывать, требовать, принуждать, повелевать, настаивать на своем, а также упрекать, угрожать и под. Например: *Я требую неукоснительного выполнения; Я настаиваю на этом; Вы не можете отказать мне выполнить мое распоряжение* — и мн. др.; а в непринужденной речи, особенно младшему: *Кому говорят!; Я сказал!; Сколько раз тебе повторять!; Без всяких разговоров!; Чтоб я этого не слышал!; Ты у меня допрыгаешься!; И чтоб без возражений!* и мн. др. Напротив, речи подчиненных свойственны интенции не возражать, не сердить вышестоящего, соглашаться, подчиняться, поддакивать, а также льстить, говорить комплименты и под., например: *Вы, как всегда, правы; Мне нечего вам возразить; Я с вами согласен; С вашими знаниями и вашим умом...;* и даже подобострастное: *Не смею перечить* — и др.

Понятно, что статусные и постоянные социальные признаки составляют «пучок» ролей у одного и того же говорящего: интеллигент старшего поколения: *Не будете ли так любезны подвинуться?;* старший житель деревни, возможно, носитель просторечия: *Доброго здорovyща, Семеныч;* молодой человек: *Хелло, кореш!* — и мн. др.

Важно в общении и понятие авторитета. Авторитет для говорящего имеет приоритетное значение, это опора в подтверждении собственной правоты, аргумент в доказательстве, залог успеха в споре и т. д. Авторитет не критикуют, его мнение не обсуждают и не оспаривают, на авторитет ссылаются. Авторитет должен быть признан в кругу общающихся. Авторитетом может выступать как личность, так и организация, печатный орган или средство массовой информации: *Наталья Ивановна считает, что...; А Виктор Васильевич сказал, что...; Сошлемся на утверждение И. П. Сусова...; В учебнике так написано, я по учебнику отвечаю; Вчера по радио передали...* и др.

Кроме перечисленных постоянных признаков, различают и переменные социальные роли, специфика которых в том, что один и тот же человек неоднократно может их менять. Это роли пешехода и пассажира: *Не скажете, как пройти к станции метро?; Вы выходите на следующей?;* — покупателя: *Покажите, пожалуйста, этот костюм; У вас есть...?;* — клиента, пациента; для одного и того же человека может оказаться присущей роль родителя и ребенка: *Сейчас же надень теплую шапку!* — по отношению к дочери; *Не беспокойся, отдыхай, я все сделаю сама,* — по отношению к матери. Переменные социальные роли, складываясь с постоянными и статусными признаками, дают сложную картину социально-речевых взаимодействий.

В диалогических взаимодействиях рассматривают симметричную и асимметричную ситуацию общения. В симметричной — партнеры равны по своему статусу и ролям, в асимметричной — один выше, другой ниже по социальным показателям. Для асимметричной ситуации типичны обобщенные отношения: начальник — подчиненный, учитель — ученик, родитель — ребенок. Говорящий, вступая в контакт, интуитивно просчитывает социальные признаки партнера и старается действовать соответственно для достижения благоприятного коммуникативного результата. Особенно интересны случаи, когда говорящий подравнивает свои признаки к признакам адресата в угоду успеха общения. Например: *«Часто в сторожке у Егора ночуют проезжие, поднимающиеся и спускающиеся по реке на моторках, на байдарках и даже на плотах. Каждый раз при этом происходит одно и то же: проезжие глушат внизу мотор, и кто-нибудь поднимается к Егору в сторожку.*

— Здорово, хозяин! — *наигранно бодро говорит проезжий. Егор молчит, поспывая, ковтыряет ивовую вершу.*

— *Здравствуйте! — уже слабее повторяет проезжий. — Переночевать нельзя ли у вас?»* (Ю. Казаков). Можно думать, что проезжий, человек городской, привыкший проводить выходные на лоне природы, предполагает в Егоре человека «простого» и, нарочито демонстрируя простоту отношений и подравниваясь к этой простоте, скорее в несвойственной манере (говорит наигранно бодро), выбирает просторечные формы контактоустановления: *здорово, хозяин*. Адресат по какой-то причине не отвечает, и проезжий, посчитав, что он избрал неверную тональность, меняет тактику общения, переходя к *Вы-*формам и нейтральному приветствию.

Широко обсуждается концепция психологических ролей американского психолога Э. Берна (Берн — 1988, 1992). Понятие роли здесь трактуется с точки зрения психологии: каждая личность несет в своем феноменальном Я-состоянии три психологические роли: ребенка, родителя и взрослого, и каждый раз в общении, ориентируясь в ситуации и адресате, актуализирует ту или иную роль. Ребенку свойственна жизнерадостность, любопытство, раскованность, незащищенность, доверчивость, неуверенность, несдержанность и т. д. Родителю присущи уверенность в правильности моральных норм, авторитетный тон, безапелляционность, покровительство, превосходство, догматизм, наказание отступления от норм, приход на помощь и т. д. Взрослому свойственны трезвость в оценках, контроль, расчет, скептицизм, утрата фантазий и эмоций и т. д. Взрослая женщина в семье может выступать то как ребенок (с мужем), то как родитель (с престарелой матерью), то как взрослый (по отношению к сыну-подростку). В первом случае она может быть капризной, эмоциональной, незащитной, безответственной; во-втором — покровительственной, наставляюще-утешающей; в третьем — анализирующей, трезвой в оценках.

По Берну, человек с окружающими ведет игру, имея скрытую мотивацию. Так, играя с мужем роль ребенка, женщина снимает с себя ряд обязанностей, ответственность, облегчает свой быт. То же самое, если муж в семье предпочитает быть ребенком. Если же во взаимодействиях людей нет скрытых мотивов, то нет и игры: человек просит есть и получает еду; просит утешения и получает его. В игре, считает Э. Берн, взаимодействуют особые стимул и реакция, и важно распознать, какое именно психическое состояние коммуниканта формирует то или иное высказывание. Диалоги, приводимые автором, наглядно показывают это:

- *Ты не знаешь, где мои запонки?*
- *Запонки лежат на столе* — общение по схеме Взрослый — Взрослый;
- *Ты не знаешь, где мои запонки?*
- *Вечно я у тебя во всем виновата!* — общение по схеме Родитель — Ребенок;
- *Ты не знаешь, где мои запонки?*
- *Почему ты никогда сам не знаешь, где твои вещи? Ты ведь, кажется, уже не ребенок* — общение по схеме Ребенок — Родитель.

Как видим, обнаружение психического ролевого состояния оказывает непосредственное влияние на речевосприятие и речепроизводство.

В речевом поведении человека происходит постоянная демонстрация присущих ему психических и социальных признаков и проигрывание переменных ситуативных ролей, ориентация в статусе партнера и его ролях, его авторитете, оценка официальности/неофициальности обстановки общения и личностных отношений с партнером, если таковые имеются. К этому следует добавить избранную для данного круга общения социально-психологическую роль (кто-то рубаха-парень, кто-то нытик, кто-то принцесса, а кто-то золушка и т. д.).

Важно еще и присутствие «публики» — сторонних наблюдателей. В этом смысле социологи выделяют авансцену и кулисы: за

кулисами может происходить одно (например, муж и жена ссорятся), а с выходом на авансцену (пред гостями, публикой) идет демонстрация отношений идеальной пары.

Из сказанного можно сделать вывод, что вне учета социальных и психических факторов в общении нельзя дать однозначной оценки качествам речи, нельзя проанализировать успешность или неуспешность речевых (а стало быть и социальных) действий общающихся людей.

Очевидна зафиксированность в языковых единицах их социального компонента. Так, глаголы-синонимы *дерзить* и *грубить* (пример Л. П. Крысина — Крысин — 1989) по-разному ориентированы для выражения социальных ролевых взаимодействий общающихся: дерзить может только младший старшему, но не наоборот — внук дерзит бабушке, ученик дерзит учителю. В слове *грубить* таких ограничений нет. Асимметрией социальных ролей нагружены лексемы, помечающие позицию старшего, вышестоящего: *велеть*, *верховодить*, *взыскание*, *даровать*, *диктат*, *головомойка*, *карать*, *командовать*, *консультировать*, *помиловать*, *разрешить*, *сослать*, *экзаменовать* — и мн. др. Обратные ролевые отношения зафиксированы в лексемах: *апеллировать*, *вымолить*, *испросить*, *консультироваться*, *ослушаться*, *отпроситься*, *повиноваться*, *подпевала*, *подчиняться* — и мн. др. (см. списки и анализ в указанной работе Л. П. Крысина). Определенные речевые интенции и речевые акты также ориентированы на социальные и психологические взаимоотношения: *жаловаться* — *утешать*; *просить совета* — *советовать*; *приказывать* — *исполнять*; *упрекать* — *оправдываться*; *просить* — *отказывать* — и др. Высказывания и дискурсы как речевые произведения на базе языковых единиц содержат, если не впрямую, то в подтексте, в пресуппозициях указание на социально-ролевые взаимодействия адресанта и адресата.

Безграничное множество текстов рождается из ограниченного количества строевых единиц языка. Зависимости здесь самые разные: мы можем общаться письменно или устно, контактно или дистантно, в форме диалога (полилога) или монолога, с помощью или без помощи опосредующего аппарата, включаться в массовую коммуникацию или общаться межличностно, в обстановке официальной или дружеской, исполнять роль главы семьи или его подчиненного члена, болтуна или молчуна, начальника, коллеги, авторитетного или нет, будучи при этом человеком определенного пола, возраста, с определенным образовательным уровнем, оказываясь то пассажиром, то покупателем, то пешеходом, то пациентом, играя роль то ребенка, то родителя, то взрослого — и так до бесконечности.

ВОПРОСЫ

1. Что можно понимать под языковой личностью?
2. Какой комплекс компонентов составляет понятие социальной роли?
3. Какие социальные признаки говорящих можно отнести к постоянным и статусным?

4. Что вы понимаете под переменными социальными ролями?
5. Перечислите некоторые социально-психологические роли, которые могут влиять на речевой выбор говорящего.
6. Какое значение имеют ролевые/речевые экспектации?
7. Что понимают под симметричной/асимметричной ситуацией общения?
8. Что представляют собой с точки зрения общения «авансцена» и «кулисы»?
9. В чем заключается концепция психологических (психических) ролей?

ПРИМЕРЫ ДЛЯ АНАЛИЗА

1. Выделите в тексте те элементы, в которых заложен смысл социальных отношений коммуникантов. Определите ролевую структуру этих отношений (коммуникативных, социальных, психологических).

«— Ваш роман Главлит не пропустит, и никто его не напечатает. Его не примут ни в «Зорях», ни в «Рассвете».

— Я это знаю, — сказал я твердо.

— И тем не менее я этот роман у вас беру, — сказал строго Рудольфи (сердце мое сделало перебой), — и заплачу вам (тут он назвал чудовищно маленькую сумму, забыл какую) за лист. Завтра он будет перепечатан на машинке.

— В нем четыреста страниц! — воскликнул я хрипло.

— Я разниму его на части, — железным голосом говорил Рудольфи, — и двенадцать машинисток в бюро перепечатают его завтра к вечеру.

Тут я перестал бунтовать и решил подчиниться Рудольфи.

— Переписка за ваш счет, — продолжал Рудольфи, а я только кивал головой, как фигурка, — затем: надо будет вычеркнуть три слова — на странице первой, семьдесят первой и триста второй /.../

— Затем, — продолжал Рудольфи, — вы поедете со мной в Главлит. Причем я вас покорнейше прошу не произносить там ни слова.

Все-таки я обиделся.

— Если вы находите, что я могу сказать что-нибудь... — начал я мямлить с достоинством, — то я могу и дома посидеть...

Рудольфи никакого внимания не обратил на эту попытку возмущения и продолжал:

— Нет, вы не можете дома посидеть, а поедете со мною.

— Чего же я там буду делать?

— Вы будете сидеть на стуле, — командовал Рудольфи, — и на все, что вам будут говорить, будете отвечать вежливой улыбкой...

— Но...

— А разговаривать буду я! — закончил Рудольфи» (М. Булгаков).

II. Истолкуйте слова В. Шекспира в свете прочитанного в этом разделе.

Весь мир — театр.
В нем женщины, мужчины — все актеры,
У них свои есть выходы, уходы,
И каждый не одну играет роль.

(«Как вам это понравится»)

III. Охарактеризуйте социальные и психологические роли партнеров в диалогах (запись устной речи).

- 1) — По моему, Вить, ты не совсем прав.
— Ты сама не права! Вечно у тебя одни упреки!
- 2) — Как вы думаете, не продать ли нам дачу?
— Тебе-то что! Ты уж и ездить туда не можешь, а у меня дети растут!
- 3) — Ой, умру! У Вальки такое платьё, такое дорожущее и нелепое, просто умора!
— Уймись! Все бы тебе подруг подкалывать.
- 4) — Тебе бы все-таки лучше помириться с мамой. Ну скажи, что не подумал, погорячился...
— Ты прав, как всегда. Пойду попробую.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Богин Г. И.* Модель языковой личности в ее отношении к разновидностям текстов. Дисс... д-ра филол. наук. — Л., 1984.
2. *Караулов Ю. Н.* Русский язык и языковая личность. — М., 1987.
3. *Карасик В. И.* Коммуникативная личность как лингвистический концепт // Проблемы формирования языковой личности учителя-русиста. — Волгоград, 1993.
4. *Седов К. Ф.* Типы языковых личностей и стратегии речевого поведения (о риторике бытового конфликта) // Вопросы стилистики. Выпуск 26. Язык и человек. — Саратов, 1996.
5. *Кочеткова Т. В.* Проблема изучения языковой личности носителя элитарной речевой культуры (обзор) // Вопросы стилистики. Выпуск 26. Язык и человек. — Саратов, 1996.
6. Язык и общение. — Саратов, 1995.
7. Проблемы формирования языковой личности учителя-русиста. — Волгоград, 1993.
8. Культура парламентской речи. — М., 1994.
9. *Сухих С. А.* Языковая личность в диалоге // Личностные аспекты языкового общения. — Калинин, 1989.
10. *Сусов И. П.* Личность как субъект языкового общения // Личностные аспекты языкового общения. — Калинин, 1989.
11. *Крысин Л. П.* Социологические аспекты изучения современного русского языка. — М., 1989.
12. *Баранов А. Н.* Социальный статус человека в лингвистическом аспекте // «Я», «субъект», «индивид» в парадигмах современного языкознания. — М., 1992.
13. Русский язык в его функционировании. Коммуникативно-прагматический аспект. — М., 1993.
14. *Берн Э.* Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений. Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы. — М., 1988; СПб., 1992.
15. *Сорокин Ю. А.* Этническая конфликтология. — Самара, 1994.

VIII. ФАКТОР АДРЕСАТА. АДРЕСАТ КАК СОАВТОР И КАК ИНТЕРПРЕТАТОР ТЕКСТА

Основные вопросы. Роль адресата в текстопорождении. Адресат реальный и гипотетический; обобщенный прогнозируемый; массовый, публичный, конкретизируемый; персональный, единичный, конкретный. Косвенный (вторичный) адресат. Адресат как интерпретатор текста.

Понятие адресата речи самоочевидно. Это тот, кому направлено речевое произведение, кто провоцирует общение (речевое или текстовое). Это также и тот, кому отправляют письмо, телеграмму. До недавнего времени толковые словари приписывали слову *адресат* только последнее. Коммуникативно-прагматический подход к языку/речи заставил существенно расширить рамки этого понятия. Наметим некоторые линии рассматривания, имея в виду, что проблема требует углубленного изучения.

Роль адресата в текстопорождении трудно переоценить. «Одним из самых существенных факторов, оказывающих прямое влияние на построение текста, является то, что данная интерпретация осуществляется не только для самого говорящего (ему самому это необходимо для осмысления события), но и с обязательным учетом адресата. Совершенно очевидно, что об одном и том же событии мы по-разному рассказываем различным собеседникам» (Звегинцев — 1980). Можно считать, что адресат выступает как своеобразный соавтор любого текста. В самом деле, каждое произведение в той или иной степени ориентировано на адресата, поэтому попробуем представить себе одну из возможных классификаций адресата.

1. Адресат может быть реальным и гипотетическим. Адресуют свою речь божеству, высшим силам; «разговаривают» с природой и вещами; «беседуют» с домашними (и не только) животными; самоадресуют речь, обращаясь к самому себе. Объект речи, «адресат», не дающий ответной реакции, в дальнейшем не принимаем во внимание (типа «О Волга, колыбель моя..»; «Ты один мне поддержка и опора, о великий, могучий, свободный и правдивый русский язык»). Заметим попутно, что такой квазиадресат допускает лишь ты-форму дейктического указания (см. разделы о *ты/Вы*-формах общения и обращении).

2. Адресат может быть обобщенным прогнозируемым. Думается, что прогнозирует адресата и автор художественного произведения. Во всяком случае, когда в эксперименте писателю предложили создать произведение «ни для кого», с условием, что текст никем никогда не будет прочитан, автор не смог выполнить задачу. Таким

образом, для создания любого текста необходим получатель, независимо от того, будет ли текст воспринят сиюминутно и непосредственно или между автором и читателем проляжет значительное время и расстояние. Видимо, автор художественного текста интуитивно чувствует своего потенциального читателя, носителя национального языка и культуры, сами же отношения с читателем очень сложны, и мы не беремся просчитать, какая часть смыслов автора воспринимается читателем в зависимости от его значений, мнений, предпочтений, его социальных ролей и психических состояний. Здесь лишь констатируем, что вне фактора адресата нет произведения. Нередки случаи, однако, когда художественное произведение ориентировано на более конкретную социальную группу общества: детская литература, для молодежи, дамский роман и т. д. Автор художественного текста воздействует на читателя эмоционально и интеллектуально, эстетически и этически, путем образного представления вторичной действительности.

Более конкретно ориентированы на адресата тексты других функциональных стилей. Ясно, что научный текст выстраивается по-разному в зависимости от того, кто оказывается адресатом — узкий специалист в данной области, и тогда создается монография, статья, доклад и т. д., либо широкий круг интересующихся данной отраслью науки, и тогда из-под пера выходят научно-популярные тексты. Автор научного текста рассчитывает, главным образом, на интеллектуальное воздействие на адресата.

Публицистический стиль ориентирует свои тексты на «просчитываемого» адресата достаточно широко и четко, и с точки зрения профессиональной ориентации (для учителей, для бизнесменов и мн. др.), и с точки зрения возраста («Московский комсомолец»), и с точки зрения круга непрофессиональных интересов (для автомобилистов, любителей кино и мн. др.), а также с точки зрения политических пристрастий. Не говорим уже о рекламе, которую также относят к публицистике в силу ярко выраженной функциональной особенности этого стиля — воздействия. Автор публицистического текста воздействует на социально-гражданскую, интеллектуальную, эмоциональную сферы читателя. Адресат рекламы, кроме того, подвергается непосредственному психическому и физическому воздействию: «заинтересовался, пошел и купил» расхваливаемую вещь. О рекламном тексте как явно и ярко адресованном, содержащем сильно воздействующие и побуждающие языковые формы, конструкции, высказывания с особыми элементами авторизации и адресации, следовало бы говорить отдельно.

Официально-деловой стиль конкретизирует своего адресата как получателя административно-деловой и юридической, правовой информации. Здесь оказываются разного рода приказы, указы, распоряжения, постановления, инструкции, объявления и мн. др.

3. Массовый, публичный, конкретизируемый адресат, как правило, предстает перед автором текста осязаемо, поэтому и ориентация текста более конкретна. В качестве адресата здесь выступает учебная аудитория, аудитория слушателей на собрании (ср. родительское собрание), митинге, студенческая группа, жильцы дома и т. д.

Можно сделать вывод, что в письменном произведении и в публичной речи обобщенный прогнозируемый и массовый конкретизируемый адресат как соавтор текста присутствует в качестве фактора, определяющего а) функциональный стиль и жанр произведения, б) его композиционную структуру — описание, повествование, определение, доказательство, разъяснение, аргументация, инструктирование, наставление и т. д.; в) метаязык — лексику, синтаксический строй, терминологию, систему образности, степень эмоциональности и т. д.; г) метатекстовые конструкции авторизации и адресации текста (Мы уже указывали...; рассмотрим пример...; попробуйте определить... и др.).

4. В устном контактном непосредственном межличностном общении ориентация на адресата как персонального, единичного, конкретного определяется множеством показателей коммуникативной ситуации, социальных ролей и психологических состояний партнеров. Это могут быть знакомые и незнакомые люди, в обстановке официальной и неофициальной, в отношениях теплых, дружеских и холодных, натянутых и т. д. Любой речевой акт ориентирован на адресата (см. Арутюнова — 1981), на удовлетворение его пресуппозиций и интенциональных ожиданий, на перлокутивный эффект (см. раздел о речевых актах). Смена коммуникативных ролей *я* и *ты* предусматривает инициатора диалога и отвечающего, их ролевые речевые тактики для осуществления стратегического замысла. Здесь прагматика речи предстает во всем богатстве и многообразии коммуникативных взаимодействий общающихся.

С точки зрения языковых структур наиболее адресатно ориентированы местоимения и глагольные формы 2 л., императив, вопрос, вокатив, речевой акт, речевой этикет, например: *Принеси...; Скажи...; Не знаешь, где...? Граждане!; Мария Ивановна!; Здравствуйте!; Благодарю вас!* — и мн. др. Адресованы все этикетные интенции: обращения, приветствия, поздравления, пожелания и мн. др. (см. Речевой этикет); адресованы ложь, лесть, притворство, лицемерие, кокетство, самовосхваление, упреки, угрозы, ругань, клятвы, обещания, советы, просьбы и множество других речеактовых интенциональных проявлений. (Заметим попутно, что утрата адресата меняет семантику и прагматику структуры и дает риторическую фигуру: риторический вопрос — *Кто не знает Пушкина?!; риторическое обращение: — О Русь!; эмоциональное восклицание — И когда все это кончится!*)

Как коммуникативные стереотипы закрепились конвенциональные высказывания разного рода привлечения в советчики или отвода адресата, например: — *А что ты скажешь?; — А как ты думаешь?; — А твое мнение?; — Что бы ты сделал на моем месте?; или — Тебя не спрашивают; — Много ты понимаешь; — А тебе-то что!; — Не лезь со своими советами; — Твое мнение никого не интересует* — и мн. др.

В связи с адресованностью речи встает вопрос и о косвенном (или вторичном) адресате (см. выше о коммуникативных ролях говорящих. Здесь же вторичный адресат выступает как участник текстопорождения.). Повторим, что в первую очередь надо сказать о таких публичных жанрах, как теле- (с дополнительной информаци-

ей от видеоряда) и радиоинтервью, беседа, «круглый стол» и т. п., когда, например, на экране общаются двое или несколько, и диалоги (полилоги) выстраиваются по всем законам этого вида речи, однако о неподготовленном (спонтанном) непринужденном общении в этом случае не может быть и речи, поскольку вопросы-ответы телеинтервью рассчитаны, прежде всего, на многомиллионного косвенного адресата — зрителя-слушателя. Поэтому налицо предварительная подготовленность текста (или основных его вех), отсутствие грубо-разговорных элементов (поскольку при имитации непринужденности — беседа может идти и в домашней обстановке — говорящие помнят о публичности своей речи, т. е. в данном случае о косвенном адресате).

В межличностном общении, как упоминалось, косвенный адресат также играет большую роль. Во-первых, может быть такая ситуация, в которой присутствие посторонних нежелательно, и их выводят из позиции слушающего: — *Не надо при посторонних*; — *Тише*; — *Не говори так громко*; — *Это не для чужих ушей*; — *Отойдем в сторонку* и мн. др. Во-вторых, косвенный адресат может не устраивать собеседников по своим социальным признакам: — *Не говори так при ребенке*; — *Не при женщинах об этом (так)*; — *Не при матери будет сказано*; — *Не говори этого при родителях* и т. п.

Возникает иная ситуация, когда присутствующий в коммуникативном пространстве двоих собеседников третий вовлекается в общение. Так, за обеденным столом мать и отец разговаривают о том, что соседский мальчик стал таким сильным, потому что ходит в спортивную секцию, — беседа ведется для присутствующего сына, с целью косвенного воздействия на него, которое в данном случае может оказаться более действенным. Еще пример: в концертном зале учреждения, когда публика занимает места, женщина кричит: — *Лена, иди сюда, здесь для тебя есть место!* — призыв адресован, с одной стороны, подруге, с другой — желающим занять место: «это место занято, оно не для вас». Ситуаций, когда двое говорят для (или с учетом) третьего, множество.

Прагматические принципы общения, в частности постулаты Г. Грайса и Дж. Лича, также ориентированы на адресата (см. выше).

Адресат письменного и устного текста (разных стилей и жанров, в разных видах общения — см. выше) как текстопорождающий фактор инвертируется с адресатом — получателем текста, читателем-слушателем, интерпретатором, т. е. активным субъектом общения. Процесс интерпретации (см. Долинин — 1985) связан с когнитивными операциями понимания на основе знания. К факторам, способствующим пониманию, главным образом, устного текста, Т. ван Дейк относит следующие:

«А. Свойства грамматической структуры высказывания (заданные грамматическими парадигмами).

В. Паралингвистические характеристики, такие, как темп речи, ударение, интонация, высота тона и т. д., с одной стороны, и жесты, мимика, движение тела и т. д. — с другой.

С. Наблюдение/восприятие коммуникативной ситуации (присутствие и свойства находящихся в поле зрения объектов, людей и т. д.).

Д. Хранящиеся в памяти знания/мнения о говорящем и его свойствах, а также информация о других особенностях данной коммуникативной ситуации.

Е. В частности, знания/мнения относительно характера происходящего взаимодействия и о структуре предшествующих коммуникативных ситуаций.

З. Знания/мнения, полученные из предыдущих речевых актов, то есть из предшествующего дискурса, как на микро- (или локальном), так и на макро- (или глобальном) уровнях.

Г. Знания общего характера (прежде всего, конвенциональные) о (взаимо)действии, о правилах, главным образом, прагматических.

Н. Другие разновидности имеющих общий характер знаний о мире (фреймы)» (ван Дейк — 1989, с. 15).

Можно сделать вывод, что адресат как интерпретатор текста должен (в соответствии со своей коммуникативной ролью) а) принять информацию и б) понять ее — применительно к собственному языковому и параязыковому, национально-культурному, интеллектуальному и др. тезаурусу, собственным мнениям, предпочтениям, оценкам, отношениям, исчислить предтекстовые пресуппозиции и затекстовые импликации с опорой на общий фонд знаний — и т. п., а также в) отреагировать на полученную информацию (см. выше).

А. В. Полонский вводит в научный оборот категорию адресатности, ее функциональную и полевую природу, средства ее выражения (Полонский — 1999).

Есть много языковых и речевых способов обозначения адресата и адресации текста. Остановимся на двух языковых явлениях, специально предназначенных для выделения коммуникативной роли адресата: обращении как номинации адресата и *ты-/Вы-*формах общения как дейксисе адресата.

ВОПРОСЫ

1. Какова роль адресата в формировании текста в целом и в общении?
2. Охарактеризуйте фактор адресата в порождении письменных текстов разных стилей.
3. В каких стилистических, композиционных и структурных проявлениях текста ощутим адресат?
4. В чем состоит роль адресата в межличностном общении?
5. Что такое косвенный (вторичный) адресат?
6. Охарактеризуйте адресата как соавтора и как интерпретатора текста.

ПРИМЕРЫ ДЛЯ АНАЛИЗА

1. Какой тип адресата прогнозировал автор при порождении следующих текстов? Какого рода воздействие на адресата предполагал автор?

1) «Сопоставительный материал необходимо набирать путем исследования как речи представителей каких-то социальных групп, так и «идиоречия» отдельных носителей русского языка» (О. Б. Сиротина).

2) «Дрова разгорались в печке, и одновременно с ними разгоралась жестокая головная боль. Рана молчала, все сосредоточилось в голове. Началось с левого виска, потом разлилось по темени и затылку. Какая-то жилка сжалась над левой бровью и посылала во все стороны кольца отчаянной боли. Рейсс стояла на коленях у печки и кочергой шевелила в огне. Мучаясь, то закрывая, то открывая глаза, Турбин видел откинутую назад голову, заслоненную от жара белой кистью, и совершенно неопределенные волосы, не то пепельные, пронизанные огнем, не то золотистые, а брови угольные и черные глаза» (М. Булгаков).

3) «Откройте для себя сервис Гербалайф. Мы гордимся исключительными услугами, которые оказываем нашим клиентам. Мы разработали самую совершенную программу обслуживания клиентов, чтобы помочь вам в достижении наилучших результатов!» («Комсомольская правда», 11 февраля 1997).

4) «— Господин полковник, разрешите поджечь здание гимназии?» — светло глядя на полковника, сказал Мышлаевский.

— Не разрешаю, — вежливо и спокойно ответил ему Малышев.

— Господин полковник, — задумчиво сказал Мышлаевский, — Петлюре достанется цейгауз, орудия и главное, — Мышлаевский указал рукою в дверь, где в вестибюле над пролетом виднелась голова Александра.

— Достанется, — вежливо подтвердил полковник» (М. Булгаков).

5) «Не оформившие в срок вышеозначенные документы будут подвергнуты штрафу и другим санкциям».

II. Выделите в высказываниях языковые формы адресации: императив, вокатив, вопрос, ты-/Вы-формы и др. Обратите внимание на коммуникативные тактики в отношении адресата.

1) «Ванда лизнула губы.

— Я не радуюсь, я только говорю «сошло», а вот мне интересно знать, если, не дай бог, к нам явятся и спросят тебя, как председателя домового комитета: а кто у вас наверху? Были они у гетмана? Что ты будешь говорить?» (М. Булгаков).

2) «Уважаемые покупатели! Предлагаем вам познакомиться с широким ассортиментом наших товаров. Мы уверены, что вы обязательно выберете для себя самое необходимое, самое лучшее, самое красивое. Смелее! Покупайте, и вы не пожалеете!» (объявление в новом магазине).

3) «— Нет, не умеете вы с людьми говорить.

— Я не умею?

— Пропосочить умеете, доказать, отстоять, а вот поделиться, сказать, что у вас на душе, — не умеете.

— Да с какой стати я должен душу свою открывать?

— Вам-то люди открывают. К вам приходят, делятся. Вы же себя только по делам цените: сделали — значит, хороший, не сделали — плохой. Так нельзя» (Д. Гранин).

III. Найдите метатекстовые конструкции адресации текста.

«А теперь мы с вами перейдем к новому вопросу. Вы, конечно, помните, что синтаксические связи зависят от категориальных свойств морфологических типов слов. А как вы думаете, какой именно тип связей более всего зависит от грамматических категорий глагола?» (из лекции).

IV. Определите знания и отношения, presupпозиции и импликации, которые позволяют адресату интерпретировать текст.

1) — Что ты делаешь завтра?

— Да у меня сестра из командировки прилетает (запись устной речи)

2) — Прочитал Бернарда Шоу только к экзамену. Вот здорово! У него чисто английский юмор!

— Он ирландец, и в его пьесах тонкий ирландский юмор — это я тебе говорю как ирландец.

— Надо же, а я думал — ты англичанин, да и Шоу тоже (из речи студентов).

ЛИТЕРАТУРА

1. Звегинцев В. А. О цельнооформленности единиц текста. // Известия АН СССР, серия Л и Я, т. 39, № 1, 1980.
2. Язык и общение. — Саратов, 1995.
3. Арутюнова Н. Д. Фактор адресата // Известия АН СССР, серия Л и Я, т. 40, № 4, 1981.
4. Долинин К. А. Интерпретация текста. — Л., 1985.
5. Ван Дейк Т. А. Язык. Познание. Коммуникация. — М., 1989.
6. Полонский А. В. Категориальная и функциональная сущность адресатности. — М., 1999.

IX. ОБРАЩЕНИЕ КАК СРЕДСТВО АДРЕСАЦИИ

Основные вопросы. Обращение как средство адресации. Взгляд на обращение с синтаксической точки зрения. Вопрос о так называемом «звательном падеже». Коммуникативно-прагматический подход к обращению. Обращение как единица речевого этикета. Отношение: обращение — текст. Обращение — речевой акт. Показатели ситуации, в которой реализуется обращение. Семантическая природа обращения. Лексическая база для обращений. Специализированные обращения-регулятивы и адресующие обращения-индексы. Социостилистические и национально-культурные признаки обращений. Их парадигматические и синтагматические характеристики.

Вернемся к понятию адресата речи с коммуникативно-прагматической точки зрения. Обращение уже по определению называет и призывает адресата, иными словами, обратиться — это придать партнеру роль адресата: — *Иван Семенович!*; — *Граждане пассажиры!* и т. д. Более всего известны исследования обращения с синтаксической точки зрения. Взгляд на обращение с точки зрения коммуникативных процессов представлен в работах Гольдина — 1987, Рыжовой — 1986 и мн. др.

В системно-структурном представлении языка обращение принадлежит синтаксису, занимая в нем сугубо периферийное место (Русская грамматика — 1980). Между тем, наблюдения над общением говорят о том, что обращение — одна из наиболее частотных коммуникативных единиц. Кратко обрисует синтаксический взгляд на обращение с тем, чтобы, оттолкнувшись от этого, перейти к рассмотрению его коммуникативно-прагматической природы.

Как синтаксическая единица обращение малоинтересно, поскольку оно не входит в систему основных конструктивных элементов синтаксиса: это не предложение, не словосочетание и даже не словоформа в принятом смысле. Тем не менее ощущение вхождения обращения именно в синтаксис у исследователей есть, наряду с вводными, модальными и т. п. компонентами, составляющими окружение основных синтаксических единиц. Целый ряд работ посвящен уяснению синтаксической природы обращения (Проничев — 1971, Улиссова — 1973 и др.).

Обращение занимает прочное место и в учебниках синтаксиса. Авторы регулярно отмечают свойство обращения не вступать в синтаксические связи с другими словами в предложении и его особую интонационную оформленность, хотя и толкуют его как слово или группу (сочетание, ряд) слов. Суммируя общепринятые определения

обращения, можно вывести среднее, представленное в 4-томном Словаре русского языка АН СССР: «Слово или ряд слов, которыми называют того, к кому обращаются с речью». Однако остается неясным, каким образом слово получает обязательную интонационную оформленность: как известно, слово как единица номинативного уровня интонации не имеет. Не проявляется также и такое свойство обращения, как его «нежелание» вступать в синтаксические связи с другими словами в предложении. Казалось бы, законы русского словоизменения должны заставить слово связываться с другими: слова-конструкты, которые могут функционировать как обращения, имеют, как правило, морфологические парадигмы.

Здесь уместно сделать несколько замечаний о так называемом «звательном падеже» обращений в ряде современных славянских языков и в древнерусском языке. Представляется достоверным, что «звательный падеж» стоит особняком в падежной системе. Дело в том, что в падежной парадигме каждая из форм, отражая определенные семантические отношения (объектности, партитивности, орудийности и др.), служит для скрепления слова с другими словами в предложении, для введения его в синтаксическую связь одним из принятых в языке способов. Звательная же форма, напротив, не организует никакой связи с другими словами в предложении, она как бы отделяет обращение от текста, придавая обращению своеобразный самостоятельный статус. Поэтому звательную форму, на наш взгляд, нельзя считать падежом. Можно привести и косвенное доказательство этого: падежная система функционирует независимо от звательной формы. Так, например, современный болгарский язык утратил все окончания падежей, однако в нем существует звательная форма. Русский язык, напротив, сохранил 6 падежных форм, но звательную форму утратил. Заметим, кстати, что с утратой звательной формы русский язык образовал в ограниченной стилистической сфере, а именно в разговорной речи, особые усечения и удвоения, сопутствующие обращению, например: *Наташ!*, *Петь!*, *Марь Ванн!* (*Мария Ивановна*); *Петь а Петь!*; *Петь, Петя!* Это также своеобразные формальные показатели звательности, однако о падеже здесь не может быть и речи.

Вернемся к ранее сказанному. Отнесение обращения к уровню слова оставляет нераскрытым явлением его свойства интонированности и несочетаемости. Это противоречие заставило А. А. Шахматова одну группу обращений посчитать предложениями. Как известно, по мнению Шахматова, привлечение внимания адресата, отягощенное дополнительными семантическими оттенками упрека, предостережения, радости, изумления и т. п. (типа: *-Ну, ма-ма!* — в значении: «*Зачем ты это говоришь?*» или: «*Не говори так*») ведет к образованию односоставного предложения. (Шахматов — 1941). Эту точку зрения поддерживали и развили другие синтаксисты. Однако остается неясным, каким образом дополнительные семантические приращения переводят единицу одного уровня в единицу другого, т. е. слово в предложение. Неясно также, почему интенция призыва, привлечения внимания собеседника (т. е. смысл любого обращения) имеет меньший

семантический вес, нежели, например, интенция упрека, восхищения и др.

В настоящее время различают свободные и несвободные обращения в зависимости от их места в тексте, в который они включены. Свободным обращениям присуща либо препозиция, либо вообще невключаемость в текст; несвободным — интер- или постпозиция. Свободные обращения нередко наделяются статусом предложения. В. П. Проничев считает такие обращения номинативно-побудительными предложениями, выражающими понятие о собеседнике. Здесь вызывает недоумение лишь та мысль, что предложение отражает понятие. Видимо, правильнее полагать, что обращение отражает не понятие об адресате, а определенную речевую интенцию говорящего по отношению к адресату в ситуации непосредственного общения.

Ясно, что взгляд на обращение с позиций традиционной грамматики не решает многих вопросов. Коммуникативно-прагматический подход, думается, снимает многие противоречия.

Обращение непосредственно входит в общение, в коммуникативный акт, следовательно, представляет собой речевое действие, отсюда и его отделенность от других слов в предложении, и его интонированность, как упоминалось. Интенция говорящего как мотив и цель речевого действия — призыв, привлечение внимания собеседника для вступления в общение. Следовательно, на обращение следует взглянуть с точки зрения теории речевых актов. Однако это коммуникативное средство обладает целым рядом специфических свойств.

Обращение принадлежит широкой зоне речевого этикета (см. ниже), поскольку с помощью такой единицы устанавливается и поддерживается речевой контакт с собеседником, регулируются представления о ситуации общения в целом и о ролевых позициях партнеров, их социальных и личных взаимоотношениях.

Речевая ситуация, в которой реализуется речевой этикет как речевой акт, в том числе и обращение, определяется компонентами непосредственности речевого общения, когда собеседники, «я» и «ты», встречаются «здесь» и «сейчас».

Прагматические координаты «я — ты — здесь — сейчас» задают грамматическую и семантическую суть речевого этикета, проецируясь в его единицы эксплицитно (*Приветствую вас, Благодарю вас, Поздравляю...*) или имплицитно (*Привет, Спасибо...*). С этой точки зрения любая единица речевого этикета содержит явные или скрытые указатели реальной модальности (или такой перспективы), настоящего актуального времени момента речи (или такой перспективы) и направленности от первого лица ко второму лицу (см. раздел о речевом акте). И в этом отношении обращение не составляет исключения, однако перечисленные категории присутствуют здесь имплицитно.

В семантической структуре обращений наличествуют такие «атомарные» компоненты ситуации: адресат как объект привлечения внимания и адресант как субъект такого действия, мотив как необходимость привлечь внимание собеседника и связанная с этим цель — установление контакта в избранной тональности, а также «тема

события». Такая «тема» раскрывается, прежде всего, через значение гиперонима в синонимическом или тематическом ряду. Толковые словари разъясняют слово «обращение» через глагол «обратиться»:

1. Направить свои слова, просьбу и т. п. к кому-, чему-л.; адресоваться к кому-л. (с какими-л. словами, просьбой и т. п.).

Уточняя словарное толкование, заметим: для того, чтобы направить кому-либо слова, адресоваться к кому-либо, его необходимо позвать, а часто и назвать, т. е. употребить ту номинацию, которая с точки зрения адресанта наиболее соответствует социальному статусу и роли адресата (для незнакомого определяемые «на глаз», для знакомого — известные, при этом избираемые из синонимического ряда как наиболее уместные в данной обстановке общения). Но, в соответствии с мотивом и целью, такую номинацию необходимо совместить с предикацией, не просто назвать адресата, но одновременно и вместе с тем позвать его («позвать», по Словарю, — голосом, жестом пригласить приблизиться, подойти, откликнуться). Если же не избрана номинация в связи с неопределенностью или слишком большой обобщенностью социальных признаков адресата, или в связи с отсутствием в языке и узусе подходящей номинации, или с отсутствием необходимости (или желания) такую номинацию реализовать в данных речевых условиях, то применяется единица привлечения внимания типа *Простите..., Извините...* — функционально равная обращению с номинативной основой. В некоторых случаях гиперонимическое наименование оказывается эксплицированным — ср. в речи военных: *Разрешите обратиться!* Ср. также: — *Товарищ, — вежливо и с достоинством обратился он к вахтеру, но вахтер даже не посмотрел в его сторону. — Товарищ! — повысил голос Ванька. — Я к вам обращаюсь!* (В.Шукшин) — с актуализированным ударным и, скорее всего, инверсированным экспонентом адресата — «к вам».

Можно представить себе следующую структуру значения речевого акта обращения: «я — тебя(вас) — здесь — сейчас — имея мотив и цель — зову (называя) — чтобы включиться в контакт — в избранной тональности (соответственно обстановке, социальным ролям, отношениям и т. д.).»

С этой точки зрения обращение, например *Паша!*, равно: «Я, здесь и сейчас, зову, называя тебя, конкретного, хорошо знакомого, близкого, в неофициальной обстановке, имея намерение вступить в дальнейшее общение в дружеской тональности»; обращение *Павел Николаевич!* равно: «Я, здесь и сейчас, зову, называя вас, конкретного, знакомого, но, возможно, не близко, уважаемого и, возможно, старшего, возможно — в официальной обстановке, имея намерение вступить в дальнейшее общение в вежливой тональности».

Лексической базой для образования обращений, как известно, служат обширные ЛСГ наименований родства, собственных имен, кличек и прозвищ и нек. др.

Привлечь внимание кого-либо, т. е. придать ему коммуникативную роль адресата, можно множеством способов. Если это незнакомый человек, к которому, предположим, надо обратиться на улице, при этом

не выделяя в нем ни постоянных, ни переменных ролевых социальных признаков, то наиболее уместным окажется самый, пожалуй, частотный и самый общий способ, как упоминалось, типа *Простите, Извините...* Сравним такое привлечение внимания — *Простите* — с собственно извинением — *Простите*. Если с помощью — *Простите!* производится речевой акт извинения за проступок — как речевое действие в ответ на собственное неловкое неречевое или речевое поведение и ощущение или предвидение негативной реакции партнера, то текст общения, иногда с помощью аргументов, может быть завершен. Иначе говоря, произнеся *Извините!* говорящий может «ставить точку». В ситуации же привлечения внимания, произнеся *Извините...*, говорящий не может закончить текст, в противном случае адресат начнет побуждать его к продолжению с помощью одного из принятых стереотипов: — *Вы ко мне (обратились)?*; — *Вы меня (спрашиваете)?*; — *Что вы хотите (сказать)?*; — *Вы хотите что-то спросить?*; — *Я вас слушаю* — и т. д. Так ведет себя любое обращение: *Гражданка!...*, *Молодой человек!...*, *Девушка!...* и др. Таким образом, текстовая потребность (валентность) у обращения облигаторна, обращение употребляется в речи для текста — сообщения, вопроса, побуждения и т. д. Вместе с тем обращение как речевое действие призывает адресата войти в систему перформативных высказываний: *Я хочу к вам обратиться, Я к вам обращаюсь, Простите, пожалуйста, Молодой человек* — и мн. др. Обращения, денотативной базой которых являются номинации лица, можно представить как семантические перформативы с открытой текстовой валентностью.

Наибольший вклад в теоретическое осмысление обращения как языковой и коммуникативной единицы внес В. Е. Гольдин (см. Гольдин — 1987). Прежде всего автор выделяет глобальную категорию речевого контакта и подкатегории — направленности речи и регуляции коммуникативных отношений, представляющие собой функционально-семантические категории. Все три выделенные категории свойственны речевому этикету в целом, но с наибольшей яркостью проявляются в обращениях. Направленность речи исследователь усматривает в ее адресованности, в значительной мере обеспечиваемой обращением. Исследуя состав лексем, способных принимать роль обращения, В. Е. Гольдин отмечает две принципиально разные группы лексики: одни слова неспособны к наименованию лиц в референтной функции, другие же могут обозначать некоторый объект действительности. Лексические единицы типа *браток, дружище, товарищ, старина* и др. не обозначают конкретных черт человека. Так, нельзя сказать: *Браток вошел в автобус, Дружище работает шофером*; на вопрос *Кто пришел?* нельзя ответить: *Голубчик* (кроме окказиональных ситуаций и цитирования). Эти лексические единицы специализировались именно как обращения. С помощью таких обращений можно привлечь внимание любого человека, они не несут в себе информации о социальных признаках адресата, но зато передают отношение, создают определенную тональность общения, как правило, непринужденную, дружескую, иногда фамильярную. Такие обращения В. Е. Гольдин

называет регулятивами, поскольку с их помощью говорящий активно воздействует на общение, придавая ему нужный стиль, отмечая то или иное распределение ролей. Так, необходимо отметить, что эти обращения неуместны со стороны младшего по отношению к старшему, а также в официальной обстановке.

См. пример конфликтной ситуации: начальник милиции Николай Никитич доставил в кабинет председателя исполкома Лосева нарушителя общественного порядка, молодого человека Анисимова.

«— Спасибо, — сказал Лосев. — Но почему же доставили, я просил пригласить товарища Анисимова.

— Потому что нарушитель отказался к вам явиться, — отчеканил Николай Никитич. — Пригласить! Они и понятия такого не знают. Только силу признают. — В голосе его угадывалось неодобрение в адрес самого Лосева.

Со стороны Анисимова раздался смешок. Покачиваясь на носках, он разглядывал капитана, как слона в клетке или жирафу. Бледное лицо его было умыто, губа залеплена пластырем, но он не мог ни кривить ее, ни презрительно выпячивать, он лишь щурился.

— Не слишком ли вы упрощаете свою службу, дуся?

— Вот, слышали? — Николай Никитич с силой одернул мундир. — Несмотря на предупреждения, что позволяет себе /.../

За последние часы Анисимов допек начальника милиции всем: своими фразочками, стихами и особенно идиотским этим словечком «дуся». При подчиненных — дуся!» (Д. Гранин).

Ясно, что семейная и дружеская обстановка особо располагают к применению таких обращений.

Поскольку обращения типа *душечка, приятель, голубушка, голубчик, батенька, матушка* (не к матери), *браток, братец, братцы, дорогой, милый, лапочка* и др., а также *милейший, уважаемый* и под. ограничены только этой ролью, В. Е. Гольдин называет их специализированными регулятивами: они регулируют взаимоотношения общающихся и несут характеризующую функцию.*

Другие обращения, создаваемые на базе полнозначительных слов, автор считает неспециализированными и отводит им роль адресующих элементов текста. Видимо, можно отметить и промежуточные позиции. Так, суффиксальные собственные имена и номина-

* От характеризующих обращений следует отличать адресованные номинации, чаще негативного характера, несущие отличный от обращений интенциональный смысл, т. е. не призыв, привлечение внимания путем номинации, а, например, упрек, укор, недовольство, возмущение, брань и т. п., например: — *Идиот! У меня уже терпения нет с тобой говорить!*; — *Вот дурак! Тебе про одно, а ты про другое;* — *Негодяй! Я тебя выведу на чистую воду!* — и мн. др. Как правило, это не начальные реплики диалога, речевой контакт уже установлен, продолжается конфликтный коммуникативный эпизод.

Здесь же следует упомянуть и о характеризующих приложениях, которые своеобразно поясняют-характеризуют предшествующий местоименный дейктический знак, например: — *Я тебе, чудак (чудаку), это много раз говорила, а ты все за свое!*; — *Ну ты, бестолочь, и достал меня!*; — *С тобой, балабол (балаболом), не соскучишься* и под.

ции родства (особенно второй, третьей степени суффиксации) непригодны для номинативного употребления в нарративном режиме. Ср. невозможное в описании-повествовании: *Танюшенька подошла к бабулечке и попросила апельсинчик*. В коммуникативном режиме диалогических взаимодействий такие лексемы в качестве обращений вполне приемлемы: *Бабулечка, можно мне апельсинчик? — Возьми, Танюшенька*.

Адресующие обращения, создаваемые на базе огромного количества номинаций родства, собственных имен, признаков профессии, положения и т. д. (см. Формановская — 1987), являются индексами и, кроме основного назначения — привлечения внимания адресата, обладают собственной семантикой номинативного, дейктического характера.

Развитие общества, изменения в нем ведут к языковым-речевым изменениям, остро и быстро проявляющимся в сфере обращений. Ср. во время и после Октябрьской революции резкую перемену обращений, уход из употребления большого числа номинаций социального неравенства (*милостивый государь, сударь* и мн. др., вплоть до *господин*) и введение в повсеместный обиход обращения *товарищ* как знака социального равенства. В период перестройки и постперестройки обращение *товарищ* стало восприниматься как относящее к членству в КПСС и окрашенное негативно (ср. в транспорте: — *Товарищ, вы выходите на следующей? — Я вам не член партии!*). Та же участь и у второго недавно употребительного вокатива: — *Гражданин, вы выходите на следующей? — Мы не в милиции!* Вышедшие в 80-е годы пособия по речевому этикету (Формановская — 1987, 1984, 1986 и др.) содержат устаревший для наших дней комментарий к употреблению этих вокативов. В настоящее время активизировалось употребление обращения к аудитории: *Господа!, Дамы и господа!*, а также к знакомому человеку в сочетании с фамилией, в официальной обстановке: *Господин Лазарев, Госпожа Савельева*. Однако одиночное обращение к незнакомому и знакомому *Господин!* несет в себе явный оттенок официальности и потому непригодно в обиходно-бытовой неформальной сфере. Ср.: *— *Господин, подвиньтесь, пожалуйста!*; *— *Господин, вы выходите на следующей остановке?* Можно предвидеть активизацию в этой сфере (а также и распространение на другие сферы) вокатива *Сударь, Сударыня*, не обладающего признаками официальности и вполне демократичного, в отличие от *Господин*, не сочетаемого с фамилией.

Обращения целесообразно рассматривать и в зависимости от места, п о з и ц и и, т. е. от того, является оно свободным или несвободным относительно текста (см. выше: пре-, интер-, постпозиция).

Свободное обращение, реализуя общую для речевого этикета фатическую (контактоустанавливающую) функцию, актуализирует, будучи призывом собеседника, аппеллятивно-вокативную функцию. Несвободное обращение (интерпозитивное, постпозитивное), естественно, не может в полной мере выполнять функцию привлечения внимания (аппеллятивную, вокативную), поскольку оно (внимание) уже привлечено и беседа идет. См. пример в тексте речевого этикета: *Здравствуйте, Игорь Григорьевич!* В этом случае включение контакта произведено

единицей приветствия, обращение же актуализирует вторую важнейшую функцию речевого этикета — функцию ориентации на адресата (конативную), при этом сообщает высказыванию дополнительную вежливость. В тексте значительной протяженности повторное обращение играет роль своеобразной текстовой скрепы, активизирующей и поддерживающей интерес собеседника к тексту, к партнеру, например: *Вот, я и говорю, Анна Пална, что...*

Разнообразное и богатое семантическое поле обращения требует анализа с точки зрения социолингвистики. При этом целесообразно обратиться к парадигматике обращений, или правилам выбора (альтернативы), синтагматике обращений, или правилам сочетаемости.

Социолингвистические правила парадигматики сводятся к:

- 1) знанию социальных коннотаций каждой номинации-обращения,
- 2) знанию социальных разрешений/запрещений к употреблению,
- 3) учету: а) социальных параметров адресата относительно адресанта, в том числе симметрии/асимметрии ролевых позиций, б) степени их знакомства и характера взаимоотношений, в) официально-сти/неофициальности обстановки общения.

С таким взглядом на обращения будет соотноситься их социолингвистическая характеристика.

Заметим попутно, что культурологический аспект антропонимов заслуживает пристального внимания. Авторы книги «Язык и культура» утверждают: «Личное имя обладает разнородным планом содержания, может быть, даже более сложным, чем семантика нарицательного имени» (Верещагин, Костомаров — 1976, с. 97). Национально-культурный компонент информации, содержащийся в антропониме, многопланов: 1) Собственный «возраст» — новые имена: Октябрина, Владлен, Нинель и др.; старые: Игорь, Олег, Ольга, Владимир, Петр, Павел, Варвара и др. 2) Происхождение — иностранные: Альберт, Виктор, Герман, Альбина, Белла, Вероника и др.; исконно славянские: Владислав, Вячеслав, Мстислав, Владимир, Всеволод, Вера, Надежда, Любовь и др. 3) Источник происхождения — славянские: Вячеслав, Олег, Ольга и др.; латинские, греческие: Василий, Ирина, Наталия, Анатолий и др., древнееврейские: Иван, Мария и др. 4) Социальное место бытования (еще ощущаемое) — крестьянские: Сидор, Емельян, Лукерья, Федосья и др.; городские: Тамара, Вадим, Марина и др. 5) Стилиевая принадлежность — просторечные: Михайло, Данила, Пантелей, Прасковья, Марья и др.; официальные: Михаил, Даниил, Пантелеймон, Климентий, Власий, Параскева, Мария и др. 6) Степень употребительности, «модности» — модные: Екатерина, Анастасия, Дарья, Кирилл, Денис, Андрей, Сергей, Александр, Алексей и др.; немодные: Акакий, Аким, Аввакум, Варлам, Глафира, Герасим и др. (Заметим, что мода на имена, как и всякая мода, изменчива, и в обиход интеллигентных семей в последнее время входят такие, как Василиса, Ульяна, Ксения, Игнат, Иван и др.). 7) Территориальная локализация — юг России: Оксана, Тарас и др. 8) Ясная или затемненная внутренняя форма — ясная: Вера, Надежда, Любовь,

Лев, Владимир, Владлен, Нинель и др.; затемненная: Фома, Глеб, Геннадий, Даниил, Сергей и др. 9) Ассоциативность имени — Митрофан, Владимир Ильич, Александр Сергеевич, Суворов, Емеля, Татьяна Ларина, Михаил Потапович и др. (Верещагин, Костомаров — 1976, 1990).

Понятно, что все перечисленные свойства антропонимов проявляются при их использовании в вокативной функции, однако при этом социостилистические и национально-культурные признаки заметно усиливаются, поскольку в разных ситуациях, со стороны разных говорящих по отношению к одному и тому же лицу применимы разные формы собственных имен, отчества, фамилии и др. Итак, перед нами, например, лицо мужского пола с паспортными данными *Николай Петрович Смирнов*. Остановимся на основных ориентирах лишь одного парадигматического ряда — способах обращения к одному и тому же лицу на основе личного имени. В этом случае парадигматический ряд может иметь такой вид:

Господин Смирнов,
Гражданин Смирнов,
Товарищ Смирнов,
Николай Петрович,
Николай, Коля,
Коленька, Колечка, Николенька, Колюшка и др. суффиксальные формы,
Колька,
Смирнов,
Петрович,
дядя Коля.

Господин, Товарищ + фамилия — *Господин, Товарищ Смирнов* — нечасто избираемая форма обращения к знакомому лицу. Она связана: а) с малой степенью знакомства (говорящему неизвестно ничего, кроме того, что у этого человека фамилия Смирнов); б) с сугубой официальностью или формальностью обстановки общения; в) при хорошем знакомстве — с переходом к ссоре, т. е. изменением тональности общения, например: — *Я слушаю вас, София Борисовна, — тихо произносит Владимир Алексеевич. — Продолжайте, пожалуйста, София Борисовна!* (несколькими строками ниже — при обострении несогласий): — *Я просил вас не перебивать меня... Но продолжим... Вы, товарищ Боярская, относитесь к тем людям, которые критику /.../ восприняли как сигнал для нападок* (В. Липатов). *Гражданин Смирнов* — официальное обращение в юридической, милицейской сфере. Подобный комментарий необходим в иноязычной аудитории, поскольку в ряде стран формула обращения типа *Господин, Товарищ* и т. д. + фамилия не обладает подобными значениями.

Имя-отчество — *Николай Петрович* — наиболее употребительная форма обращения:

а) к знакомому, уважаемому;

б) к старшему;

если установлено обиходное общение по имени и на «ты», то

в) в официальной обстановке

или

г) при переходе к споре.

Нейтральной формой обращения выступает сокращенная форма имени — *Коля* —

а) к хорошо знакомому;

б) к равному или моложе;

в) в неофициальной обстановке;

г) при дружеских взаимоотношениях.

Полная паспортная форма имени — *Николай* — реже применяется как обращение, если имя образует сокращенную форму. Употребление полной паспортной формы может в этом случае дать дополнительные оттенки либо некоторого недовольства адресанта, либо серьезности предстоящего разговора. Именно в сопоставлении с ней полная паспортная форма и получает указанные значения.

Суффиксальные формы — *Коленка* и др. — типичные обращения-регулятивы с мелиоративными эмоциональными оттенками.

Имя на *-ка* — *Колька* — обращение с пейоративными оттенками. Это обстоятельство также важно прокомментировать в иноязычной аудитории, так как в ряде славянских стран имя на *-ка* такими значениями не обладает. Впрочем, общая пейоративная оценка такой формы обращения не исключает окказиональных или семейно принятых употреблений, исключающих подобные квалификации.

Обращение по фамилии — *Смирнов* — является стилистически сниженным, оно принято в школьной и студенческой среде (скорее нейтрально) или между коллегами в фамильярно-сниженной тональности.

Отчество — *Петрович* — частотная в деревенском обиходе, одновременно фамильярная и уважительная форма. Фамильярность исходит из свойств адресанта — носителя просторечия, уважительность знаменует отношение к адресату.

Дядя (тетя) + имя — *Дядя Коля* — обращение либо племянников, либо детей к хорошо знакомому взрослому. Со стороны взрослых — это обращение к пожилому мастеровому, работнику в сфере обслуживания («простому» человеку), с оттенком доверительности и только в том случае, если адресат такую форму оценивает положительно (подробнее см. *Формановская — 1984, 1987*).

Беглый обзор парадигматического ряда обращений из форм собственного имени дает лишь приблизительное представление о действительном конситуативном употреблении, при котором накладывается много приращений, в том числе и окказиональных.

Синтагматика обращений — это правила порождения текста в зависимости от выбранной из парадигматического ряда формы независимого обращения, соответственно правилам социостилистической сочетаемости.

Содержательные рамки текста, продуцируемого для собеседника после привлечения его внимания (имея в виду контактное непосредственное общение), лежат в границах сообщения, побуждения, просьбы, вопроса и т. д. Однако порождение этих типов текста зависит

и от того, направлено ли обращение к знакомому или незнакомому адресату. Обращение к незнакомому ведет за собой, как правило, минимальный дискурс, информативная часть которого строится (по убывающей частотности) как вопрос, просьба, небольшое сообщение. Обращение к знакомому, кроме названной возможности, может иметь следствием довольно длинную информативную часть, перерастающую и в монолог, при этом сообщение выступает здесь на первый план. Необходимо еще раз подчеркнуть, что обращению свойственна сильная имплицитная валентность в плане требования текста.

Кратко коснемся правил сочетаемости уже рассмотренной группы обращений — собственных имен — с *ты-/Вы-* формами общения в пределах норм литературного языка (см. ниже о *ты-/Вы-*формах общения). Обращение по формуле *Господин, Товарищ* + фамилия — влечет за собой *Вы-*формы общения и книжно-письменные, стилистические компоненты речи.

Имя-отчество связывается преимущественно с *Вы-*формами, стилистически маркированные языковые средства избираются в зависимости от официальной/неофициальной обстановки общения и характера взаимоотношений коммуникантов, однако фамильярная тональность избегается. В некоторых случаях обращение по имени-отчеству сочетается с *ты-*формами, когда того требуют взаимоотношения коммуникантов и неофициальная обстановка.

Формы имен влекут за собой преимущественно общение на «ты», однако возможны и *Вы-*формы, если отношения подчеркнута вежливости. Стилистическая тональность порождаемого текста широка: полное паспортное имя может потребовать определенной «строгости» языковых средств; суффиксальное мелиоративное имя — эмоционально-экспрессивных средств; имя на *-ка* (Колька) — только *ты-*общения, при этом в грубовато-фамильярной тональности.

Одиночная фамилия требует *ты-*форм общения, как уже было упомянуто, фамильярно-сниженной, иногда иронической, иногда грубоватой тональности, а в школьной и студенческой среде — наряду со сниженной, и нейтральной тональности, *Вы-*форм, особенно при обращении учителя к старшему ученику. Запрету подлежат тексты с книжно-письменными средствами — официальные, торжественные и т. п.

Обращение по отчеству сочетается преимущественно с *ты-*формами, текст может содержать просторечные элементы.

Дядя(тетя) + имя в зависимости от степени знакомства, взаимных отношений и социальных признаков говорящих может сочетаться или с *ты-*, или *Вы-*формами.

Это, конечно, очень краткий и ограниченный лишь *ты-/Вы-*формами обзор синтагматических свойств названных обращений. Ясно, что и теория, и методика преподавания русского языка как иностранного нуждаются в полном описании системы обращений, в том числе и в сопоставительных исследованиях.

Социолингвистическое и культуроведческое исследование обращений охватывает, прежде всего, узואльно закрепленные формы и употребления, однако надо иметь в виду, что в речи возникает

и множество окказиональных. Особенно продуктивной представляется группа таких форм и употреблений, которые образуются из наименования функции, действия, положения, состояния, вида адресата в данный момент (*Товарищ укушенный* — у М. Зощенко; *Товарищ по-сторонний* — у Ч. Айтматова; *Эй, в шляпе!*; *С синим шарфом!* и мн. др.).

Необходимо учитывать и то обстоятельство, что любая переменная в ситуации общения может приводить к изменениям в системе обращений. Так, например, имеют влияние типологические характеристики речи с точки зрения единичности/множественности адресата: при узуально невозможном употреблении *Товарищ родитель*, *Товарищ телезритель* и т. д. вполне нормативными оказываются: *Товарищи родители!*, *Товарищи телезрители!* и т. д.

Относительно полное представление социостилистических, в том числе текстосочетаемых свойств обращений в значительной мере служит созданию коммуникативной и прагматической компетенции изучающего язык. Однако комментирование семантического потенциала, ведущих функций, конвенциональных, узуальных и окказиональных употреблений обращений составляет обширную область социостилистических и культуроведческих знаний, которые в данном пособии не могут быть представлены. Этикетные функции специализированных и неспециализированных обращений должны быть исследованы и применительно к разным сферам общения.

ВОПРОСЫ:

1. Чем отличается коммуникативно-прагматический взгляд на обращение от традиционно-грамматического?
2. В чем состоит коммуникативная природа обращения?
3. Каковы черты речевой ситуации, в которой реализуется обращение?
4. В чем специфические особенности обращения как речевого акта?
5. Как подразделяются лексемы, на базе которых создаются специфические (регулятивные) и неспецифические (адресующие) обращения?
6. Назовите основные функции обращений.
7. Охарактеризуйте национально-культурные особенности личного имени — основы обращения.
8. Приведите парадигматические и синтагматические свойства обращений на примере образований из собственных имен и сочетаний с *ты-/Вы-*формами общения.

ПРИМЕРЫ ДЛЯ АНАЛИЗА

1. Прокомментируйте коммуникативную ситуацию и употребление обращений в данных текстах, по возможности, с точки зрения разнообразных характеристик общения.

1) «Иногда он обнаруживал, что к нему относятся неприязненно только потому, что он начальник. На сессии в перерыве он подошел

к Марии Завьяловой, закройщице швейной фабрики, женщине крупной, красивой. Она стояла с подругами в длинном синем платье.

— Привет, — сказал Лосев, — как дела, Завьялова? Как жизнь молодая? Смотри, платье длинное надела. На сессии это необязательно.

Он засмеялся, и собеседницы Завьяловой засмеялись, она же стала почему-то серьезной. Лосев заметил это, но, не придав значения, продолжал прежним покровительственным тоном, как до этого обращался к другим, как когда-то обращались к нему:

— Ну, как с планом?

— Нормально.

— А на личном фронте?

Завьялова землянично покраснела и произнесла звонко:

— А как ваши дела, Лосев? Как у вас с супругой?

Он растерялся, а она с напором, наступая, продолжала:

— Не привыкли? Что касается платья, так я тоже могу... Разве идет розовенький галстук к черному костюму?..

Те же женщины прыснули искренне, невольно» (Д. Гранин).

2) «У Аркадия Матвеевича голос был зычный, бархатистый.

— Наденька, счастье мое, свет очей моих, утоли нас! — возгласил он с порога рюмочной, и все обернулись к нему, забавляясь его фигурой и манерой, с какой он говорил на публику» (Д. Гранин).

3) «Елена говорила действительно бодро, и в глазах ее уже была деловая будничная забота /.../

— Анюта, — кричала она, — миленькая, там на веранде белье Виктора Викторовича. Возьми его, детка, щеткой хорошенько, а потом сейчас же стирай» (М. Булгаков).

4) «В то же мгновение противоположная дверь открылась, в ней блеснуло золотое пенсне, женщина в халате сказала:

— Граждане, этот больной пойдет вне очереди» (М. Булгаков).

5) «— Боренька, ангел мой, не могу врать, когда вижу твое лицо» (А. Чехов).

6) «— Обыщите его, Семенов!

— Нет уж, извини, брат! — серьезно сказал Алеша. — Такого обычая мы не держимся — оружие сдавать» (А. Фадеев).

7) «— Сергей Степанович, ты сам меня учил не высказываться. Когда я пришел — к чему ты меня приучал? С начальством не спорить, с ним соглашаться надо. Начиная с похвалы, с одобрения... Не высказывайся, не лезь выступать, выискивать ошибки... Вкалывай и не задумывайся, и не сомневайся» (Д. Гранин).

II. Определите позицию обращения относительно текста, его семантику и ведущую функцию. Какие обращения можно отнести к регулирующим, а какие к адресующим?

1) «— Здравствуйте, господа лыжники, не пугайтесь, — говорит один. — Я Грибов. /.../

— А, Грибов! — говорит Шура. — Здравствуй, брат...» (Ю. Трифонов).

2) Граждане пассажиры! В связи с ремонтом эскалатора вход в метро ограничен с 8 до 12 часов.

3) — Господа, товарищи! Прекратите шум, давайте займемся делом! Тише, тише! Мы начинаем!

4) «— Дайте, голубчик, слово, что вы будете слушаться во всем Евгения Федоровича» (А. Чехов).

5) «Я вошел, и человек маленького роста, с бороденкой, в куртке с зелеными петлицами, немедленно преградил мне дорогу.

— Вам кого, гражданин? — подозрительно спросил он и растопырил руки, как будто хотел поймать курицу» (М. Булгаков).

III. Определите, опираясь на анализ обращений, статус и роли коммуникантов, характер их взаимоотношений.

1) «— Здорово, Пантелей! Все благополучно?

— Слава богу, Иван Иванович» (А. Чехов).

2) «— Дядя Матвей, тут товарищи интересуются Лосевым, вы знали его?» (Д. Гранин).

3) «— Эй, парень, поди сюда!

Юрка исподлобья смотрел в сторону говорящего» (Н. Дубов).

4) «В рабочей столовой /.../ он поглядывал на молоденьких прядильщиц, что ели булочки с кефиром за соседним столиком. Вдруг одна из них поднялась и направилась прямо к Валерию.

— Товарищ корреспондент, вас можно на минутку?

— Пожалуйста» (П. Шестаков).

5) (Пожилой колхозник молодому агроному)

«— Гляди, Акимыч! Петька к нам побежал... Что за оказия?

Действительно, Петька торопливо бежит, придерживая одной рукой зайца. Вот он уже близко и на бегу кричит:

— Дедушка! Владимир Акимович! Там... там два дерева... срублены... большие!» (Г. Троепольский).

6) — Дама, проходите, садитесь.

— Ой, какая же я дама?

— А то кто?! Не девушка же! Ну, не нравится — пусть будет клиент (запись устной речи).

7) «Он подошел к столу, где сидел мужчина.

— Мне нужно видеть Астафьеву.

— Она на втором этаже, — сказал вахтер. — Тетя Катя! — крикнул он поднимавшейся по лестнице пожилой женщине. — Передайте Елене Александровне, что к ней пришли...» (Г. Бокарев, Ю. Карасик).

8) «Тогда Максим сам пошел в кухню, за плечо повернул мать к себе лицом.

— Вы что-то скрываете, Татьяна Егоровна! Извольте, сударыня, говорить правду!» (В. Липатов).

9) «Дорогой Сергей Леонтьевич!

Немедленно в Театр! Завтра начинаю репетировать «Черный снег» в 12 часов дня.

Ваш Ф. Стриж» (М. Булгаков).

ЛИТЕРАТУРА

1. Русская грамматика. Т. 2. — М., 1980.
2. Гольдин В. Е. Обращение: теоретические проблемы. — Саратов, 1987.
3. Проничев В. П. Синтаксис обращения (на материале русского и сербохорватского языков). — Л., 1971.
4. Улиссова Н. И. Свободное и несвободное обращение // Лингвистика и проблемы стиля. — Л., 1973.
5. Рыжова Л. П. Обращение как компонент коммуникативного акта. Дисс... канд. филол. наук. — М., 1986.
6. Шахматов А. А. Синтаксис русского языка. — Л., 1941.
7. Формановская Н. И. Русский речевой этикет: лингвистический и методический аспекты. 2-е изд. — М., 1987.
8. Формановская Н. И. Употребление русского речевого этикета. — М., 1982, 1984, 1986.
9. Верецагин Е. М., Костомаров В. Г. Язык и культура. 2-е изд. — М., 1976, 4-е изд. — М., 1990.
10. Нестерова Т. В. Прагматика обращений в семейной сфере. Дисс... канд. филол. наук. — М., 1997.

Х. ТЫ-/ВЫ-ФОРМЫ ОБЩЕНИЯ. ДРУГИЕ ЛИЧНЫЕ МЕСТОИМЕНИЯ В КОММУНИКАЦИИ

Основные вопросы. Возникновение указания на единичного адресата в форме мн.ч. — *Вы*. Прагматические оттенки местоимения *ты*. Трудности употребления *ты-/Вы*-форм при изучении русского языка иностранцами. Опорные моменты в выборе *ты*- или *Вы*-форм общения: степень знакомства коммуникантов, официальность/неофициальность обстановки общения, взаимоотношения коммуникантов, равенство/неравенство статусно-ролевых позиций партнеров. Употребление других личных местоимений с коммуникативно-прагматической точки зрения.

К глобальным правилам речевого поведения и общения в целом относится уместное, адекватное комплексу ситуативных и социально-узуальных условий использование *ты-/Вы*-форм* как дейктических указателей адресата.

Вы-формы заимствованы русским языком из западноевропейских в XVII—XVIII вв. А там появление указания на одно лицо в форме множественного числа связывают с разными гипотезами, одна из которых сводится к следующему. В пору распада Римской империи, когда два императора занимали престолы в Риме и Константинополе, при обращении к одному из них, дабы не обойти и не обидеть другого, адресовали форму множественного числа. С этим же связывают, кстати, и одно из употреблений множественного *мы*, исходящего от одного адресанта, так называемого *мы*-императорское.

Исконными же являются *ты*-формы общения. И в современном употреблении местоимение адресата *ты* имеет множество функций. Ю. Д. Апресян (Апресян — 1988) отмечает употребление *ты* вне диалога, т. е. в ситуациях мнимого адресата, не способного вступить в общение и дать ответ (см. выше). Такова «адресация» при риторических обращениях: *О Русь!*, *Многоуважаемый шкаф* и т. д. как авторский прием в художественном тексте. Подобное же употребление можно наблюдать в призывах, плакатах, рекламе и т. п., типа: *Что ты сделал для победы?*; *А ты подписался на «Комсомольскую правду?»* Ты возникает при мысленном общении с человеком, угрожают ли ему или объясняются в любви: *Вот я тебе покажу!*; *Ты у меня попляшешь!*; *Ах ты мой хороший* — и под., даже если это начальник, к которому в межличностном общении адресуются на *Вы*. На *ты* обращаются к Богу, а также к умершему

* Для отличия *вы*-множественного от *Вы*-вежливого применяем строчную и прописную буквы.

в траурной церемонии, на *ты* обращались к царю-батюшке. Как, видим, семантико-прагматический объем употреблений местоимения единственного числа широк, видимо, потому, что это совершенно естественно по отношению к единичному адресату или объекту мысли.

Обиходно-бытовом общении для *ты* Ю. Д. Апресян отмечает следующие прагматические оттенки: *ты* — «близкое» — для друзей, *ты* — «родственное» — для родственников, *ты* — «детское» — по отношению к детям и со стороны детей — к равным и родственникам, *ты* — «младшее» — от старшего к младшему, *ты* — «хамское» — при демонстрации грубости, *ты* — «панибратское» — при демонстрации фамильярности.

При изучении русского языка как иностранного немалые трудности встречают носители тех языков, в которых нет оппозиции *ты*-/*Вы*-форм в местоименном выражении, как, например, в английском языке. Ситуативные затруднения испытывают и носители скандинавских языков, где, при наличии в языке *ты* и *Вы*, существенно преобладают в употреблении *ты*-формы. Так, при посещении урока русского языка в Финляндии автор этих строк был свидетелем того, как студенты называли своего преподавателя на *ты* (на русском языке!), ориентируясь на формы речевого поведения на родном языке. В употреблении русских *ты*-/*Вы*-форм могут затрудняться и представители тех национальностей, где в принципе известно общение на *ты* и на *Вы*. Так, например, в Польше, *ты*-общение приблизительно соответствует русскому, а вместо вежливых *Вы*-форм используется обращение к собеседнику через 3 лицо — пан, пани, например: — *Могла бы пани дать мне эту книгу?* вместо русского — *Вы не могли бы дать мне эту книгу?* *Вы*-формы в польском речевом этикете известны, но они строго ограничены, стилистически отмечены. В. М. Алпатов указывает на строгую иерархизацию статусов и ролей в японском обществе, что ведет к корректировке русского *ты*-/*Вы* общения в переводе. «Например, в пьесе М. Горького «Васса Железнова» героиня обращается к управляющему, образованному человеку, на *Вы*, а к старшему брату, которого не уважает, на *ты*; одна из дочерей Вассы говорит матери *ты*, другая *Вы* в связи с разным отношением к ней. В переводе Хадзиката Кэйта Васса употребляет в отношении подчиненного ей управляющего невежливые формы, в отношении старшего брата вежливые, дочери говорят с матерью одинаково (по крайней мере, в плане применения глагольных форм). То, что в русском оригинале варьируется в зависимости от индивидуальных отношений людей, в переводе подчинено строгим правилам социального поведения, распространяемого и на семью» (Алпатов — 1990, с. 40). Уже эти примеры показывают, что описание и введение в преподавание русских *ты*-/*Вы*-форм общения актуально.

Наметим основные опорные моменты в выборе одной из конкурирующих форм. Прежде всего, обратимся к словарному значению *ты* и *Вы*:

Ты (...) 1. Употребляется при обращении к одному лицу (обычно близкому), а также в грубоватом, фамильярном обращении. (...) Быть с кем на *ты*, говорить кому *ты* — находиться с кем-л. в таких отношениях, при которых говорят друг другу *ты*... (Заметим, что наблюдения Ю. Д. Апресяна много шире словарного толкования).

Вы (...) Употребляется по отношению к нескольким или многим лицам, а также как форма вежливого обращения к одному лицу. Быть с кем на вы — находиться с кем-л. в таких отношениях, при которых говорят друг другу *вы*.

Однако само по себе *Вы* еще не обеспечивает вежливости. Включенное в грубый контекст, это *Вы* говорит лишь о том, что бранятся незнакомые горожане. Ср.: — *Почем у вас огурцы?* — *А у Вас что, глаза на затылке?*; — *Что Вы тут распоряжаетесь, кто Вас слушать станет!* и т. п. Поэтому точнее будет установить иерархические и ролевые отношения коммуникантов, определяющие выбор *ты* или *Вы*.

Наблюдения над коммуникацией в русском социуме приводят к выводу, что практика общения выработала сложный механизм включения и переключения отношений уважительности и фамильярности, официальности и неофициальности, «холодности» и «теплоты» и т. д., отложив в языке оппозитивные отношения в виде местоименного дейксиса *ты/Вы*. Системность *ты-/Вы-*форм в русском языке вообще и *ты-Вы-*высказываний в речевых актах (*ты-/Вы-*формул в речевом этикете) позволяет устанавливать закономерности их употребления, которых мы коснемся только в синхронном плане.

1. Степень знакомства коммуникантов.

Вы применяется в общении с незнакомым, малознакомым адресатом; *ты* — с хорошо знакомым (*ты* — «близкое»). Это общее правило должно быть дополнено рядом уточнений.

а) Если малознакомые люди сближаются, знакомство становится более тесным, то возможно изменение *Вы-*общения на *ты-*; быстрый переход больше свойствен молодежи (впрочем, молодежь может и начинать общение с *ты-*форм; дети между собой общаются только на *ты* (*ты* — «детское»). Приведем в пример воспоминания о фронтовом знакомстве тогда еще молодых писателей А. Фадеева и Б. Полевого: «Подняв брови, весь лучась улыбкой такой силы и привлекательности, что она отражалась на лицах собеседников, он заявил: — А ведь мы еще не познакомились! Александр Александрович, можно Саша, можно на «ты». Так легче. — Вы... ты хоть сът? — Все, все в порядке. Меня тут чудесно устроили, и ради бога, старик, ложись спать» (Б. Полевой).

б) При длительном хорошем знакомстве отношения могут не стать дружескими, при этом нет перехода с *Вы* на *ты*. Например: «Они (директор школы и учитель — Н. Ф.) нет, не были друзьями, не ходили в гости друг к другу, не изменяли вежливому «вы» даже в минуты призывательной откровенности» (В. Тендряков).

в) Переход с *Вы* на *ты* может означать смену отношений в сторону интимной доверительности: «Пустое Вы сердечным ты она, обмолвась, заменила И все счастливые мечты В душе влюбленной возбудила» (А. Пушкин). Однако с переходом на *ты* может связываться и утрата особой почтительности к адресату, установление нежелательной фамильярности, например: «Зачем мы перешли на «ты»? За это нам и перепало На грош любви и простоты, А что-то главное пропало» (Б. Окуджава). Таким образом, в некоторых сообществах, социальных

группах, особенно в среде интеллигенции даже при хорошем знакомстве сохраняется общение на *Вы*.

г) Нарочитая демонстрация простоты в отношениях, равенства, особой доверительности между незнакомыми людьми, по нашим наблюдениям — преимущественно среди мужчин, среди носителей просторечия, приводит к предпочтению *ты*-формы (*ты* — «фамильярное»). Например, шофер такси, желая узнать дорогу у прохожего, тормозит, открывает дверцу и спрашивает: — *Ты не знаешь, как проехать в Коломенское?* В ответ: — *Ты поезжай по первому переулку налево, а потом прямо* (запись устной речи). Заметим, что прохожий оказался человеком примерно одних лет с шофером, «простым», т. е. равным. Нельзя утверждать, что эта же форма была бы избрана по отношению к собеседнику старшего возраста, или интеллигентного облика, или к женщине. Впрочем, если бы это был старик деревенского облика, то предпочтительней оказалась бы также форма *ты* как привычная партнеру.

2. Официальность/неофициальность обстановки общения.

Вы применяется в официальной обстановке, *ты* — в неофициальной. Это общее правило также требует уточнения.

а) Незнакомый, малознакомый адресат соответственно норме именуются на *Вы* и в официальной, и в неофициальной обстановке.

б) С хорошо знакомым человеком, с которым в обиходе установлено общение на *ты*, в официальной обстановке необходимо переключение на *Вы*-общение. Приведем в пример диалог коллег, друзей примерно одного возраста. До заседания кафедры: — *Серез, ты мне слово первой не давай, я выступлю лучше к концу, ладно?* — *Ладно, Галя*. И далее общение тех же людей во время заседания кафедры: — *Сергей Андреевич, можно задать вам вопрос?* — *Пожалуйста, Галина Петровна, слушаю вас* (запись устной речи).

Еще пример. По телевидению в прямом эфире транслировался диалог журналистки О. Кучкиной с актером А. Петренко. Они, как выяснилось, соседи по даче и давно знакомы. О. Кучкина предлагает А. Петренко общение на *ты*, но тот отказывается. Она замечает, что только что они говорили друг другу *ты*. Он отвечает, что то было за пределами телеэкрана, а теперь общение пойдет на экран, поэтому он предпочитает *Вы*. О. Кучкина переходит на *Вы* и имя-отчество — Алексей Васильевич (28 января 1995 г.). Как видим, ориентируясь на зрителя как вторичного адресата, А. Петренко предпочитает официальную тональность общения.

Своеобразно передано в просторечной манере персонажа ощущение официальности/неофициальности в общении с хорошо знакомым, близким адресатом: «Вспоминаю свою няню, Наталью Борисовну Родичеву. Она дожила до глубокой старости, но речь ее не утратила живости, своеобразия. Она, конечно, говорила мне «ты», но когда разговор заходил о вещах, с ее точки зрения, деловых, — она тут же переходила на «вы». И так несколько раз в одной и той же фразе: «Я тебя жду, жду, дожидаясь, чтобы сказать — вам звонили, обязательно вам на собрание. Да ты сперва сядь, попей чайку, а потом вы и пойдете, а то останешься не пивши, не евши» (А. Барто). Как видим, для няни в одном лице ее воспитанница — *ты*, а известный писатель — *Вы*.

3. Взаимоотношения коммуникантов.

Вы избирается в случае, если взаимоотношения сдержанные, подчеркнуто вежливые, «холодные» и т. п.; *ты* предпочитается, когда взаимоотношения дружеские, интимные, фамильярные, «теплые» и т. п.

Если при установившемся общении на *ты* адресант обращается к адресату на *Вы*, то это может означать ссору, желание порвать отношения и изменить ролевые позиции. Приведем пример общения друзей, писателей И. Андроникова и С. Маршака, после того как Андроников пародийно изобразил Маршака перед друзьями в редакции: *«Вечером Маршак позвонил мне по телефону. Я услышал:*

— Не могу ли я поговорить с гражданином Андрониковым?

Я чуть не упал. Боже, до чего я расстроился, огорчился, испугался, но сделал вид, что ничего не понимаю.

— Что это ты, Самуил Яковлевич, сегодня со мной так официально?

— Во-первых, говорите мне, пожалуйста не «ты», а «вы». А кроме того, объясните, как я могу получить от вас сатисфакцию» (И. Андроников).

Изменение ролевых позиций одновременно со сменой отношений — ссорой — демонстрирует пример, когда давние друзья, общающиеся на *ты*, в конфликтной ситуации переходят на *Вы* — были друзья, стали начальник и подчиненный (инженер Максим говорит рабочему Емельяну):

«— Сегодня вы отстранены от работы, Кузьменко! Можете быть свободны! Идите домой, Кузьменко, — начальственно говорит Максим» (В. Липатов).

А вот их встреча через некоторое время после ссоры (Максим хочет загладить резкость и продемонстрировать дружеские отношения; Емельян хранит обиду):

«С Максимом он встретился только через три дня. — Емеля! — обрадовался Максим. — Здорово, Емеля.

— Добрый день! — буркнул Емельян, нарочно выбрав такое приветствие, чтобы не обращаться... ни на «Вы», ни на «ты» (В. Липатов). В самом деле, ответная формула приветствия *Здорово* предполагала бы общение на *ты*, наиболее употребительное приветствие имеет две формы, эксплицитно содержащие *ты/Вы*: *Здравствуй(те)*. Приветствие же *Добрый день* этих свойств лишено.

Взаимоотношения родителей и детей в современной русской среде предусматривает интимно-доверительную тональность общения на *ты*. Если в XIX веке со стороны детей нормативным было обращение к родителям на *Вы*, то в наше время оно кое-где еще встречается в деревне, а также на юге. В городском же нормативном обиходе такое общение свидетельствует лишь о том, что члены данной семьи — выходцы из деревни или из южных областей. Впрочем, возможно и шуточно-ироническое общение в семье на *Вы* (жена мужу: — *Что это Вы, Николай Петрович, сегодня хмуры?*). В некоторых семьях (в настоящее время редко) можно наблюдать и неироническое общение на *Вы*. Так, академик В. В. Виноградов и его жена общались на *Вы* в знак

особой почтительности, как в устной форме, так и в письмах, например: *«То, что сумел узнать в Вас — мне родное: и Ваша наивная фанатичность, и мягкая растерянность..., и мечтательность — такая женственная...»* («Новый мир», 1995, № 1, с. 195).

4. Равенство/неравенство статусно-ролевых позиций партнеров.

В симметричной ситуации, при равенстве партнеров, обоими собеседниками, естественно, равно избираются *ты*- или *Вы*-формы в соответствии с тремя рассмотренными выше признаками. В асимметричной же ситуации идет сложный выбор форм. *Вы* направляется старшему по возрасту, положению, *ты* — младшему. Например: *«Вот, собственно, и все. Да, есть еще и восьмой. Чуть не забыл Василия Яковлевича. Раньше я сказал, что мы все здесь зовем друг друга на «ты». Василия Яковлевича, разумеется, никто на «ты» и по имени не зовет — ему шестдесят три года»* («Комсомольская правда»).

а) Обращение на *ты* старшего по возрасту к младшему — ребенку, подростку, является нормативным. Но уже в старших классах учителя нередко переходят на *Вы*-общение. В высших учебных заведениях преподаватели к студентам обращаются в норме на *Вы*.

б) Если старший по положению посылает младшему *ты*, то возникает ситуация, в просторечии обозначаемая словом «тыкать» и свидетельствующая о недостаточном уважении к подчиненному, например: *«Подтишите, Иван Иванович, держу пари, завтра мои все сделают... — Ты опять со своими бумажками? — вытаращил на акты глаза Хохряков»* (А. Астраханцев). Нередко адресат не принимает обращенное к нему «начальственное» *ты*: *«Директор машиностроительного завода Бобров предварительно позвонил по телефону, а затем прибыл и сам — властный, напористый, спешащий: — Ты, наверное, знаешь... — Я же не могу, Василий Петрович, вас также называть на «ты», — сразу перебил его Сергей. Бобров опешил, взглянул на него похолодевшими глазами»* («Комсомольская правда»).

в) При определенных взаимоотношениях *ты*-формы, обращенные к младшему по положению, воспринимаются им как знак особой доверительности, и в этом случае оцениваются положительно. Об академике И. В. Курчатове свидетельствуют: *«Ты» он говорил многим. Это был признак доверия»* («Комсомольская правда»).

Обобщая сказанное, можно привести упрощенную матрицу *ты*-/*Вы*-форм общения:

Общение на «Вы» применяется:

- по отношению к незнакомому адресату;
- в официальной обстановке общения;
- при подчеркнуто вежливом, сдержанном отношении;
- к равному и старшему (по возрасту, положению).

Общение на «ты» применяется:

- по отношению к хорошо знакомому адресату;
- в неофициальной обстановке общения;
- при дружеском, интимном, семейном отношении;
- к равному и младшему (по возрасту, положению).

Ты-/Вы-формы системно и эксплицитно представлены в двух формах изъявительного и повелительного наклонения глагола, в местоимениях единственного/множественного числа, отнесенных к единичному адресату: *ты, Вы* (во всех падежных формах), а также в формулах речевого этикета, отражающих это явление русского языка эксплицитно (*Прости, Простите*) и имплицитно (*Здорово — с ты, Приветствую — скорее, с Вы*). Естественно, что в речевом этикете есть формулы, избирательно относящиеся к *ты-/Вы-формам*. Так, стилистически повышенные сочетаются с *Вы*, стилистически сниженные — с *ты*. Например, формулы с элементом *Разрешите, Позвольте* в современном употреблении реализуются с *Вы-формами*: *Разрешите вас поблагодарить, Позвольте с вами попрощаться* и т. п. Знак вежливой просьбы *Будь другом*, обращение к незнакомому *Друг, Приятель* тяготеют к *ты-формам* (хотя словарные толкования соответствующих слов *друг, приятель* не содержат помет стилистической сниженности).

Можно согласиться с мнением В. С. Храковского: «Традиционная формулировка, в соответствии с которой при обращении к одному лицу форма мн. ч. в отличие от формы ед. ч. является вежливой, не полностью отражает реальное положение вещей. В каждом акте речевого общения выбор одной из двух форм мотивирован для говорящего правилами речевого этикета, и в этом смысле и форма ед. ч. и форма мн. ч. в равной мере являются вежливыми» (Храковский — 1980, с. 277).

Другие личные местоимения также заслуживают внимания с коммуникативно-прагматической точки зрения.

Личные местоимения играют главенствующую роль в указании на субъектов и участников речевой деятельности. «Система личных местоимений *я, мы, ты/вы, он(она, оно, они)* с максимальной очевидностью демонстрируют эгоцентричность в организации речевого акта: распределение ролей и их название полностью ориентировано на говорящего, 1-е лицо. Центром является *я* — специализированный и семантически рафинированный показатель субъекта речи» (Химик — 1990, с. 11). Ранее мы рассмотрели коммуникативные и прагматические свойства личных местоимений 2-го лица, указывающих на единичного адресата: *ты* и *Вы*. Коснемся особых случаев употребления других личных местоимений в соответствии с их дейктической функцией, определяемой с помощью обращений к ситуации общения. Обратим внимание на следующую мысль Э. Бенвениста: «Лицо свойственно только позиции «*я*», «*ты*». Первым определяющим признаком лиц «*я*» и «*ты*» служит только присущая уникальность: «*я*», которое производит высказывание, «*ты*», к которому «*я*» обращается, каждый раз уникальны.

Вторым определяющим признаком «*я*» и «*ты*» является их взаимобратимость. Тот, кого я определяю как «*ты*», сам мыслит себя в терминах «*я*», и обращаясь в «*я*», превращает мое «*я*» в «*ты*» (Бенвенист — 1974, с. 264).

Местоимения 1 л. — *я, мы* и 2 л. — *ты, Вы, вы*, а также 3 л. — *он, она, они* (во всех падежных формах) синтагматически соединяются с личными глагольными формами изъявительного наклонения и образуют

с ними неразрывное единство. Эти языковые средства (в совокупности со многими другими) (Химик — 1990) входят в функционально-семантическое поле персональности (см. работы по ФСП под. ред. А. В. Бондарко), имея в нем статус персонального дейксиса. Заметим, что с точки зрения коммуникативных процессов лично-указательные местоимения *он, она, они* характеризуются в русском языке отрицательно — как указатели не участника общения, объекта речи, равно и не лица. Ср.: *Он у меня единственный, я его очень люблю, забочусь о нем и постоянно за ним ухаживаю* (речь о сыне, о костюме?). Лишь в особых случаях эти местоимения прагматически помечают участника общения — косвенного, а иногда и прямого адресата. Ср. к ребенку: *Он (он=ты) у нас умный мальчик, он не будет капризничать*. Противоречит нормам культуры русского общения такое указание на присутствующее третье лицо при разговоре двоих: *Он с нами не будет играть*. Но это действительно не во всех национальных сообществах. Так, в среде болгарских русистов автор этих строк нередко оказывался в ситуации, когда при нем говорили «она»: *Она с нами в кино не пойдет, она этот фильм видела*. Как известно, в итальянском речевом этикете существует указание адресата, не находящее аналога в русском языке, но, скорее, приближающееся к 3 л. (см. Формановская, Красова — 1992). Нормативно указание на себя через существительное (как бы 3 л., *он=я*) в официальных документах, и даже в официальной устной речи: *Ректор приглашает выпускников университета на встречу; — Президент обещает вам...* (из обращения Ельцина к телезрителям). В этой же форме осуществляется самопредставление по телефону: (*я=он*) — *Это Петр Петрович говорит; — У телефона Марина Васильевна*; при личной встрече в ситуации знакомства указание на себя идет через *я* и именование: — *Я — Вадим Владимирович Старостин*. В общении с детьми представление говорящего может осуществляться через номинацию социальной роли (*он=я*): (ласковое) *Бабушка тебя уложит и поцелует*; (строгое) *Мама что сказала!* и т. п.; адресация через личное имя: *Коля у нас умный мальчик...*

Местоимение *я*, указывая на говорящее лицо, адресанта, обладает глубоким лингво-философским содержанием (см. «Я», «субъект», «индивид»... — 1992), однако в текстовом представлении несет определенную коммуникативную роль говорящего и претерпевает немало превращений, о чем упоминалось. Ср. также усвоение детьми употребления *я*: примерно до трех лет ребенок именует себя по личному имени, избегая местоимения *я*: *Коля хочет спать, Таня идет обедать* и т. п., поскольку отсутствие четкой референции (аутореференция) и смена *я* на *ты* в диалоге затрудняет малыша.

Сложнее обстоит дело с местоимением *мы*. В словарях это местоимение имеет помету множественного числа. Здесь множественное число обозначает вовсе не множество *я* (ср. *столы* — это *стол* + *стол...*), поскольку оно единично по природе. *Мы* — это *я* + *кто-то*. Рассмотрим несколько таких семантически-прагматических возможностей.

1. *Мы = я + ты/Вы*: — *Мы с тобой завтра сделаем это*; — *Николай Сергеевич, мы с вами обсудим этот вопрос*.

2. *Мы* = *я* + *вы* (многие): — В прошлый раз на заседании кафедры *мы* (с вами) решили этот вопрос (*мы* — *я* и все члены кафедры).

3. *Мы* = *я* + *он, она, они*: — Он и *я, мы* с ним исповедуем одни и те же убеждения; — *Мы* (с ней) давно уже дружим.

4. *Мы* = *я* + *все*. В этом случае происходит отождествление говорящего с целым сообществом, возникает ощущение и убеждение, что *я* поступаю как все: *Мы строим демократическое общество; Нам всем не чужды заблуждения молодости.*

Перечисленные случаи представляют разные стороны семантики местоимения *мы*. Но есть немало возможностей передачи с помощью личных местоимений «одного вместо другого», некоторой транспозиции и семантических приращений. К таким случаям можно отнести следующие:

1. *Мы* вместо *я*. Различают несколько таких возможностей: а) так называемое *мы-императорское*, устаревшее: *Мы, Николай второй* (см. *Вы* к одному лицу); б) *мы-научное*, нередко употребляемое в современных научных текстах как средство авторизации: *В предыдущей главе мы показали...* Считается, что это *мы* знаменует авторскую скромность, свидетельство опоры на идеи коллег и предшественников (*мы* = *я* + *вы* и *они*). В устной научной речи такое *мы* встречается в процедуре защиты диссертации или в докладе, однако с точки зрения строгих норм оно все же не рекомендуется, поскольку устное контактное непосредственное общение представляет перед слушателями говорящего *я* как индивидуализированную персону; в) *мы-совместное* (*я* и *ты*). Говорящий как бы включает в активный процесс адресата; нередко такие тексты направляются детям, а также больным, старикам: — *Вот мы тебя помоем и спать уложим, утром кашки тебе сварим; — Сейчас мы тебе компресс поставим.* Таким образом, говорящий *я* выступает как активное действующее лицо по отношению к адресату и хочет, чтобы тот полностью принял эти действия в собственных интересах; г) ощущение значительности собственной персоны в некоторых ситуациях также позволяет употребить *мы* вместо *я*. Так, в ответ на похвалу за удачно сделанное дело или при самоудовлетворении говорящий восклицает: *Да, мы такие!, Вот мы какие!, Ну, мы же умельцы!* и под. В просторечии отмечены устаревшие случаи типа: *Мы псковские, Мы благородные девицы* и под. (см. хотя бы в пьесах А. Н. Островского).

2. *Мы* вместо *ты/Вы*/реже *вы*. Чаще всего такое употребление имеет семантически-прагматическое приращение «сочувствие»: «*я* вхожу в твое/ваше положение, разделяю твои/ваши трудности». Так обращается врач к больному: — *Как мы себя чувствуем?*; взрослый к ребенку: — *Мы устали, спать захотели, сейчас будем укладываться*; или преподаватель к ученику на экзамене: — *Мы уже подготовились к ответу?*; или преподаватель к ученикам (к аудитории): *Нам все понятно?* Это употребление встречается достаточно часто, нередко в вопросительных речевых актах и вне их, как знак сочувствия и эмпатии: — *Мы без шапки не простудимся?*; — *Без обеда мы выдержим?*; (к больному): — *Сейчас мы покушаем, а потом поспим* — и мн. др.

Как уже говорилось ранее, рядом с личными местоимениями в тексте выступают личные глагольные формы, что нередко влечет за собой

эллипсис местоимения, поскольку сама глагольная форма (вне прошедшего времени) недвусмысленно указывает на действующее лицо: *Сам себя не хая, да и людей не хвалю* (В. Даль); *А хошь, сходим с тобой, когда ты поправишься, мульти-тульти посмотрим?* (В. Шукшин).

Транспозиции личных глагольных форм нередки: *(они = я) — Тебе же добра желают; — Вам русским языком говорят!; — Вам же объясняют, что Василий Сергеевич не принимает; — Вас просят отойти на 3 метра* — и под. В этом случае говорящий я отождествляет себя с референтной группой «старших», «имеющих право» и т. п., как в примерах речи родителя, продавца, секретаря, милиционера. (Заметим попутно, что в сфере обслуживания придание роли старшего по положению обслуживаемому персоналу, например продавцу, связано со временем дефицита товаров, услуг и т. п. Ср. замечание японского стажера: «У вас общественные отношения искажены: везде покупатель выше продавца, а у вас продавец выше покупателя». Надо надеяться, что такое искажение со временем исчезнет и тональность речи продавца получит нормальное, уважительное по отношению к покупателю звучание.)

С точки зрения использования глагольных форм интересны структуры определенно-личных, обобщенно-личных и неопределенно-личных предложений: *Что имеем — не храним, потерявши плачем; Входишь в лес и чувствуешь...; Его у нас очень ценят* и т. д. См. пример: *«В поездках со мной постоянно бывает — то ничего, и все как-то мимо, и дорога отвратительная, и люди попадают все неинтересные, и чувствуешь, как то, из-за чего проехал все эти тысячи километров, — не дается, уходит, и кажется уже, что и вообще-то ничего нет, зря ехал. А то вдруг все является, все складывается как нельзя лучше, без всяких твоих усилий и именно так, как ты хочешь»* (Ю. Казаков). Однако в этих случаях не требуется обращения к контексту, ситуации для определения «личного» значения, поэтому в такого типа предложениях (и местоимениях) утрачивается дейктическая функция и на первый план выступает грамматическая.

Как видим, семантический и прагматический заряд личных местоимений и дублирующих глагольных форм не так прост, как могло показаться.

ВОПРОСЫ:

1. Как влияет степень знакомства коммуникантов на выбор *ты-/Вы-*форм общения?
2. Характеризуйте официальность/неофициальность обстановки общения с точки зрения выбора *ты-/Вы-*форм.
3. Какие взаимоотношения коммуникантов приводят к выбору *ты* или *Вы*?
4. Охарактеризуйте асимметричные статусно-ролевые позиции партнеров с точки зрения такого выбора.
5. Наложите перечисленные признаки на выделенные Ю. Д. Апресяном употребления местоимения *ты*.
6. Как в русском языке системно отражены *ты-/Вы-*формы общения?

7. Охарактеризуйте лично-указательные местоимения 3 лица.
8. Перечислите, как указывает на себя говорящее лицо.
9. Каковы значения местоимения *мы*?
10. Вместо каких местоименных «участников» коммуникативного акта может употребляться местоимение *мы*?
11. Охарактеризуйте связь личных глагольных форм с особенностями употребления личных местоимений и с синтаксическими конструкциями определенно-, обобщенно-, неопределенно-личных предложений.

ПРИМЕРЫ ДЛЯ АНАЛИЗА

I. Проанализируйте использование ты- и Вы-общения как формы адресации текста. Учтите все обстоятельства общения, в том числе ролевые и личные отношения партнеров.

1) «За мной, читатель! Кто сказал тебе, что нет на свете настоящей, верной, вечной любви? Да отрежут лгуну его гнусный язык!

За мной, мой читатель, и только за мной, и я покажу тебе такую любовь!» (М. Булгаков).

2) «Пример: степь, закат, грязная дорога. Едут — счастливый, несчастный и пьяный. Три восприятия, значит — три описания /.../ Вот задача: объективизировать жест. Пусть предметы говорят сами за себя. Пусть вы, читатель, глядите не моими глазами на дорогу и трех людей, а идете по ней /.../» (А. Н. Толстой).

3) «— Откуда, — говорю, — ты, гражданка? Из какого номера?

— Я, — говорит, — из седьмого.

— Пожалуйста, — говорю, — живите» (М. Зощенко).

4) «/.../ Иностранец начал расшаркиваться перед Аннушкой, крепко пожимать ей руку и горячо благодарить в таких выражениях /.../ :

— Я вам глубоко признателен, мадам» (М. Булгаков).

5) «Лосев зашел с другого бока, посмотрел.

— Ладно, видно я в тебе ошибся. Самолюбие для тебя важнее дела. Главное — показать свою обиду на меня. А все остальное несущественно. И то, за что дрался. Рисовал я тигра, получилась дворняжка.

Костик дернулся.

— Я тоже... ошибся. В вас ошибся /.../ Вы меня при всех выставили лжецом» (Д. Гранин).

6) «— Ты пожалеешь! — зло сказал Шубников. Или зловеще.

— Понимать как угрозу? Предупреждение уже было сделано.

— Рассуди сам» (Вл. Орлов).

II. Выделите в текстах личные местоимения и соответствующие глагольные формы и охарактеризуйте их употребление.

1) «— А вы, — тонко улыбнувшись, шепнул Бомбардов, — злой человек! Эх, Сергей Леонтьевич, предсказываю вам, трудно вам придется...» (М. Булгаков).

2) «— Стой! Равняйся! — слышалась команда дивизионера» (Л. Толстой).

3) — А как у нас сегодня с отметками? Что это мы молчим? (запись устной речи).

4) — Что это Вы на меня уставились? Давно не видели что ли? (запись устной речи).

5) «— А где же профессор?.. — спросил Николка.

— Они здесь, только они заняты. Я не знаю... доложить?» (М. Булгаков).

6) «Неточности языка происходят прежде всего от неточности мысли. Поэтому ученому, инженеру, экономисту — человеку любой профессии следует заботиться, когда пишешь, прежде всего о точности мысли» (Д. С. Лихачев).

7) «Зима эта воистину нескончаемая. Глядишь в окно, и плюнуть хочется. И лежит, и лежит на крышах серый снег» (М. Булгаков).

8) Ранее мы уже останавливались на вопросе о тема-рематической связи высказываний в монологическом тексте. Обратимся теперь к диалогу.

9) «Язык — это есть высшая культура человечества. Как же мы относимся к языку? Очень скверно. Иногда так относимся, например, можно сравнить: скрипка Страдивариуса, так ею гвозди заколачивают» (А. Толстой).

10) «Нужно видеть то, о чем вы хотите сказать или написать. Если вы не видите, вы ничего не сможете сказать, ничего передать, и получится неубедительно, я вам не поверю, раз вы не видите то, о чем хотите говорить» (А. Н. Толстой).

11) «Кажется, что если взглянуть в аквамарины, то увидишь тихое море с водой цвета звезд» (К. Паустовский).

ЛИТЕРАТУРА

1. Человеческий фактор в языке. Коммуникативность. Модальность. Дейксис. — М., 1992.
2. Апресян Ю. Д. Дейксис в лексике и грамматике и наивная модель мира // Избранные труды. — М., 1996.
3. Апресян Ю. Д. Прагматическая информация для толкового словаря // Прагматика и проблемы интенциональности. — М., 1988; Избранные труды. — М., 1996.
4. Химик В. В. Категория субъективности в современном русском языке. — Л., 1990.
5. «Я», «субъект», «индивид» в парадигмах современного языкознания. — М., 1992.
6. Бенвенист Э. Общая лингвистика. — М., 1974.
7. Алтатов В. М. Об этикетных и вежливых значениях императивных форм (на материале японского языка) // Функционально-типологические аспекты анализа императива. Часть 2. Семантика и прагматика повелительных предложений. — М., 1990.
8. Формановская Н. И., Красова Г. А. Речевой этикет. Русско-итальянские соответствия. — М., 1992.
9. Храковский В. С. О правилах выбора «вежливых» императивных форм (опыт формализации на материале русского языка) // Известия АН СССР, серия Л и Я, т. 39, № 3, 1980.

XI. РЕЧЕВОЙ АКТ, КОММУНИКАТИВНЫЙ АКТ

Основные вопросы. Теория речевых актов (ТРА) как центр прагмалингвистики. Дж. Остин и Дж. Серль — основоположники ТРА. Значимые параметры для классификации РА Серля. Классификация РА, по Серлю. 7-членная классификация РА. Прямые и косвенные РА. Косвенные конвенциональные и ситуативно-контекстуальные РА. Понятие коммуникативного акта. Важность ТРА для практики преподавания русского языка как иностранного.

Говорящий и его адресат, *я* и *ты* наиболее яркое выражение находят в речевом акте.

Теория речевых актов (Новое в зарубежной лингвистике... — 1986) многократно описана и проанализирована, поэтому остановимся лишь на ее основных моментах.

Теория речевых актов (ТРА) составляет центр прагмалингвистики, настолько емкий, что отпочковывается в самостоятельную дисциплину. Основоположник ТРА, английский философ Дж. Остин («Слово как действие»), и его последователь Дж. Серль («Что такое речевой акт?») положили начало исследованиям «слова-действия», речевого акта, когда произнесение высказывания и оказывается совершением того или иного действия (см. раздел о перформативном высказывании). В рамках лингвистической философии авторами теории изучалось обыденное общение, цели и мотивы говорящих, практические результаты и выгоды, получаемые в ходе речевых действий*.

Продолжая и развивая идеи лингвистов и философов о деятельности природы языка (В. Гумбольдт и др.), Остин и Серль нашли такой объяснительный подход к человеческой деятельности с помощью языка, который углубил представление о значении и смысле высказываний, в первую очередь, в устном контактном непосредственном общении. Таким образом, под речевым актом понимается высказывание, порождаемое и произносимое с определенной целью и вынуждаемое определенным мотивом для совершения практического или ментального (как правило, адресованного) действия с помощью такого инструмента, как язык/речь: *Прошу вас сделать это* — дело просьбы;

* Нередко под речевым актом (РА) понимают произнесение высказывания, а под речевым действием (РД) — то дело, которое совершается с помощью высказывания. В данной работе применяются оба термина как адекватные.

Советую вам не делать этого — дело совета; *Благодарю вас* — дело благодарности и др.

РА представляет собой, согласно ТРА, сложное образование, состоящее из трех одномоментных фаз, уровней, актов. Выбор и организация языковых средств осуществляется в фазе л о к у ц и и (локутивный акт). Это, по Серлю, акт референции и предикации, выражаемый в пропозиции высказывания, т. е. то содержание, которое обеспечивается семантикой языковых единиц, отражающих положение дел в мире.

Фаза и л л о к у ц и и (иллокутивный акт) — наиболее существенный компонент РА. Это — осуществление коммуникативного намерения говорящего совершить нечто с помощью речи. Понятие иллокуции как предназначения, функции высказывания связано с понятием интенции, намерения говорящего, его мотива и цели воздействовать на слушающего с помощью речи. Таким образом, высказывание получает интенциональное значение, наряду с иллокутивной функцией. Термин «иллокутивный» используется в сочетаниях: иллокутивная сила, функция, цель. Сила, функция воздействия на адресата с помощью высказывания, наделенного интенциональным значением, — основа основ речевого действия. Отношение между пропозициональным (локутивным) значением и интенциональным (иллокутивным) назначением высказывания неоднозначно. Так, высказывание *Я приду завтра в семь часов* имеет в пропозиции семантические показатели субъекта речи как говорящего лица, предиката — глагола движения в будущем времени сов. в. и темпоральных компонентов — указателя будущего и конкретизатора времени. Интенциональное значение и иллокутивная функция в зависимости от коммуникативной ситуации могут истолковываться в данном высказывании как сообщение, обещание, угроза и др., однако это именно та суть, ради которой говорящий осуществляет свое высказывание и направляет его адресату. Адресат же, ориентируясь в ситуации, придает высказыванию, как правило, однозначность, на которую рассчитывал адресант.

Фаза п е р л о к у ц и и (перлокутивный акт) наступает при достижении иллокутивного воздействия на адресата и получения ожидаемого (или реже — неожиданного) результата. Термин «перлокутивный» сочетается со словом «эффект». Перлокутивный эффект обычно распознается по той или иной действенной или эмоциональной реакции адресата. Ср. ожидаемый говорящим и эксплицируемый им перлокутивный эффект от речевого действия «Предупреждаю вас»: «— *Отнеситесь к этому серьезно, Панкратов, — укрывательство беглого или оказание ему помощи могут иметь для вас серьезные последствия. Считайте себя предупрежденным*» (А. Рыбаков). Здесь у адресата вместе с пониманием предупреждения как угрозы может возникнуть дополнительно эмоциональное состояние опасения, страха. Поскольку речевому действию говорящего соположено действие восприятия и понимания со стороны адресата, то перлокутивный эффект как бы задан самим актом общения. Однако предсказать, какой именно перлокутивный эффект возникнет и возникнет ли вообще, а если возникает, то какими языковыми средствами выражается, бывает затруднительно.

Так, уже приведенное высказывание: *Я приду завтра в семь часов* — может вызвать дополнительный эффект радости (желаемое общение), или огорчения (опять оторвет от дел, придется сажать за стол ужинать и под.), или испуга (придет и проверит уроки, и будет ругать) и др. Поскольку прагмалингвистика не может сформулировать однозначных правил возникновения и лингвистического представления перлокутивных эффектов, их рассмотрением пока подробно не занимаются. Но можно с уверенностью сказать, что планируемый говорящим перлокутивный эффект с большой вероятностью все же осуществляется. Так, требование, а тем более приказ должны выполняться, благодарность или извинение приносят удовлетворение, обращение заставляет стать адресатом и направить внимание к говорящему, обещание должно быть выполнено и т. д. Если бы перлокутивные эффекты были беспорядочны, общение людей, их диалоговое взаимодействие просто не было бы возможным. Более всего рассмотрение перлокутивных эффектов адекватно в коммуникативном акте, т. е. в диалогическом интерактивном взаимодействии партнеров.

К л а с с и ф и к а ц и я РА основывается на той иллокутивной силе, которой обладает высказывание. Первая классификация принадлежит основоположнику ТРА Дж. Остину. Проанализировав по словарю около 1000 глаголов, способных образовать высказывание-действие типа *Я обещаю, Я приказываю, Я приговариваю...*, он выделил пять классов РА на основании того, что делает говорящий, произнося высказывание: 1. Вердиктивы — вынесение вердиктов, приговоров. 2. Экзерситивы — осуществление власти, прав, влияния (принуждать, приказывать). 3. Комиссивы — обязательства, обещания. 4. Бехабитивы — выражения социального поведения, этикета. 5. Экспозитивы — единицы метакоммуникативного характера, указывающие место высказывания в тексте — споре, беседе. Эта классификация, по признанию самого Остина, далека от совершенства. Многие лингвисты делали попытки классифицировать РА. Среди них — Дж. Серль и Д. Вандервекен, Дж. Лич, Р. Оман, Б. Фрезер, З. Вендлер, Дж. Мак-Коли, Д. Вундерлих и мн. др. В. В. Богданов предлагает дихотомическую классификацию (см. хотя бы Богданов — 1990). И все же более убедительной представляется типология Дж. Серля, данная в 1976 году в работе «Классификация иллокутивных актов» (Новое в зарубежной лингвистике... — 1986). Серль определил 12 значимых с лингвистической точки зрения параметров, опираясь на которые можно, по его мнению, обосновать принципы отнесения высказываний к тому или иному классу РА: 1. Цель говорящего в данном акте. 2. Направление приспособления между словами и миром (некоторые иллокуции призваны сделать так, чтобы слова соответствовали миру — *Благодарю вас*; другие призваны сделать так, чтобы мир соответствовал словам — *Прошу вас сделать это*). 3. Выражаемые психические состояния (вера, убеждение, желание, потребность, удовольствие и т. д.). 4. Сила, энергичность иллокутивной цели (просить и приказывать). 5. Статус и положение коммуникантов (приказывать и молить). 6. Способ, которым высказывание соотносено с говорящим и слушающим (советовать —

в пользу слушающего, просить — в пользу говорящего). 7. Связи с остальной частью дискурса и с контекстом (*Теперь рассмотрим..., Из этого я заключаю..., Подвожу итог...*). 8. Пропозициональное содержание высказывания по отношению к иллокутивной силе (предсказывать — о будущем, сообщать — безразлично ко времени). 9. Акты, которые всегда являются речевыми (спрашивать), и акты, которые могут осуществляться как речевыми, так и неречевыми средствами (наказывать). 10. Акты, требующие или нет для своего осуществления внеязыковых установлений (отлучить от церкви, объявить войну). 11. Акты, образуемые перформативным глаголом, и акты без такого глагола (*Я вас прощаю* — при невозможном: *Я вам лгу*). 12. Различия в стиле осуществления РА [торжественная присяга и обыденное обещание; заявить (офиц.) и поведать (интим.)].

По поводу п.11 необходимо пояснить следующее. З. Вендлер предложил понятие «иллокутивное самоубийство», связанное с тем, что не всякое речевое действие может быть выражено высказыванием с речеактовым глагольным предикатом типа: *Благодарю вас, Я вас прощаю* и под. (Вендлер — 1985). Есть целый ряд РА, в которых употребление глагола в подобной форме как бы убивает иллокутивную силу высказывания. Так, можно лгать (любым способом), но нельзя осуществить РА лжи высказыванием *Я вам лгу*. З. Вендлер указывает глаголы, приводящие к иллокутивному самоубийству: *инсинуировать, голословно заявлять, подбивать, подстрекать, подначивать, побуждать, угрожать, похваляться, хвастаться, намекать, лгать, ругать, поносить, пилить, придирааться, высмеивать, насмехаться, язвить, льстить*. Список можно существенно расширить. Это и *кланяться, кланяться, выпрашивать, заставляя, принуждать* и мн., мн. др. Вендлер справедливо замечает, что речеактовые высказывания с перечисленными предикатами (*Я вам лгу, Я вас поношу*) содержат «подрывной фактор»: тайное становится явным. Однако наше общество изобилует речевыми действиями неблагоприятного характера, но способы выражения этих значений иные (см. соответствующий раздел), они не «умещаются», как правило, в одно высказывание.

В более поздней работе «Основные понятия исчисления речевых актов», выполненной совместно с Д. Вандервекемом (Новое в зарубежной лингвистике... — 1986), Серль и его соавтор выделяют семь опорных различительных признаков РА: 1. Иллокутивная цель. 2. Способ достижения иллокутивной цели (приказывать и умолять). 3. Интенсивность иллокутивной цели (приказывать и советовать). 4. Условия пропозиционального содержания (предсказание относится к будущему). 5. Предварительные условия (обещанию предшествует уверенность в возможности его выполнить). 6. Условия искренности. 7. Интенсивность условий искренности (торжественное и обычное обещание).

Вернемся к классификациям. Типология РА, принадлежащая Дж. Серлю, включает следующие классы: 1. Репрезентативы — сообщения, утверждения о некотором положении дел (*Я утверждаю, что экзамен нетрудный*). 2. Директивы — стремление говорящего

побудить слушающего к совершению чего-либо (*Прошу вас подвигнуться*). 3. Комиссивы — обещания, обязательства (*Обещаю вам сделать это*). 4. Экспрессивы — выражения психического состояния говорящего, этикетное поведение по отношению к слушающему (*Благодарю вас*). 5. Декларативы — декларации, объявления, назначения, изменяющие положение дел в мире и успешные в том случае, если говорящий наделен социальным правом такие декларации осуществлять (*Объявляю собрание открытым* — со стороны председателя собрания). Эти пять классов РА также не покрывают всех типов высказываний, произнесение которых и есть осуществление дела, поэтому продолжают многочисленные попытки уточнять существующие классификации и создавать новые (см. Забавников — 1984, Дорошенко — 1986, Беляева — 1987, Богданов — 1990, Pisarek — 1995 и мн. др.). Самых же классов РА у разных исследователей можно насчитать от 5 до 18. Думается, дело в том, что исследователи исходят из разной степени абстракции при выделении той или иной группы речевых действий. В самом деле, репрезентативы — сообщения как РА могут быть утверждениями и отрицаниями (*Утверждаю, что это так; Отрицаю, что это так*), доведением до сведения (*Довожу до вашего сведения...*), оповещением (*Оповещаю...*), докладыванием (*Докладываю...*), информированием (*Информирую вас...*), и мн. др. Директивы — побуждения могут представлять собой просьбы (*Прошу вас...*) и приказы (*Приказываю...*), советы (*Советую вам...*) и приглашения (*Приглашаю вас*) и мн. др. Комиссивы — обязательства могут быть обещаниями (*Обещаю вам...*), клятвами (*Клянусь...*), присягами и др. Этикетные знаки могут представлять собой приветствия (*Приветствую вас*), поздравления (*Поздравляю с праздником*), извинения (*Прошу извинения, Извините меня*), соболезнования (*Я вам сочувствую*) и мн. др. Декларативы — объявления представляют наречения (*Называю младенца Марией*), приговоры (*Приговариваю...*), назначения (*Назначаю вас старостой*) и мн. др.

Привлекательной представляется классификация перформативных глаголов* (не РА, а глаголов!) в работе Ю. Д. Апресяна «Перформативы в грамматике и в словаре». Он выделяет 15 классов таких глаголов: 1. Сообщения, утверждения. 2. Признания. 3. Обещания. 4. Просьбы. 5. Предложения и советы. 6. Предупреждения и предсказания. 7. Требования и приказы. 8. Запреты и разрешения. 9. Соглашения и возражения. 10. Одобрения. 11. Осуждения. 12. Прощения. 13. Речевые ритуалы. 14. Социализированные акты передачи, отмены, отказа и пр. 15. Названия и назначения. Для всех этих групп Апресян перечисляет только те глаголы, которые допускают прямое перформативное употребление (*сообщаю, признаюсь, обещаю* и т. д.).

Встает вопрос о номенклатуре речевых действий и номенклатуре тех речевых интенций, которые служат побудительной силой к производству речевого акта и формируют значения речеактовых высказываний (не только в прямой перформативной форме). Попытка создать

* См. следующий раздел.

перечень номинаций речевых интенций в русском языке предпринята в диссертации Е. П. Савельевой (Савельева — 1991). Подчеркнем, что речь идет о номинативном аспекте называния (с помощью глагола или отглагольного существительного) речевой интенции (просить, просьба), которая в коммуникативной единице — речеактовом высказывании — обретает свою форму и иллокутивную силу (*Прошу вас...*) и множество способов выражения в разных высказываниях.

В реальном общении все много сложнее, чем в приведенных примерах: одно высказывание может обладать несколькими иллокутивными функциями, определение иллокутивной силы может быть затруднено размытостью интенционального значения и т. д. Ср. речь бабушки, направленной приехавшему внуку: — *Ишь, какой вымахал — высокий да красивый! Ума бы только хватило, а то дружки у тебя, мать пишет, какие-то не такие* (запись устной речи). В высказываниях косвенным способом отражено несколько интенций и эмоций говорящего: одобрение, восхищение, пожелание, осуждение, опасение. Указан также источник сведений (*мать пишет*). Таким образом, здесь ряд речевых актов: *Я радуюсь и восхищаюсь тобой; Я желаю тебе вести себя разумно; Я отираюсь на сведения твоей матери о твоих друзьях; Я их осуждаю; Я опасуюсь, что ты будешь следовать поведению своих друзей*. Если обратимся к записям разговорной речи, то станет заметно, что интенциональный план в высказываниях переплетается с эмоциональным, а также и с оценочным, что нередко затрудняет классификационную работу. Но, несмотря на это, опорная классификация нужна. Сделаем несколько замечаний к приведенной выше классификации Серля. На наш взгляд, правы те исследователи, которые из директивных РА выделяют в отдельный класс вопросы-рогативы. В самом деле, несмотря на то, что вопрос — это побуждение адресата дать ответ, информацию, все же в вопросе есть те семантические составляющие, которые отсутствуют в типичном побуждении. Чтобы возник вопрос, в ментальном поле говорящего должны быть следующие предварительные условия: а) я не знаю (иначе вопрос не мог бы возникнуть); б) я хочу знать (в ином случае вопрос также не возникнет); в) я побуждаю тебя дать мне знания. Только это третье условие роднит вопросы с побуждениями. Кстати, множественность типов вопросов и способов их выражения также говорит в пользу выделения отдельного класса вопросительных РА — рогативов. Далее, на наш взгляд, целесообразно в классе экспрессивов (бехабетивов, по Остину) оставить собственно экспрессивное выражение эмоций, оценок, отношений. Более всего потребны для такого речеактового выражения междометные высказывания (Блохина — 1990): *А как же!, Еще бы!, Ну и ну!, Вот те раз!, Как бы не так!* и мн. др.; а также высказывания с местоименным компонентом: *Какое там (умный)!, Где там (устроился)!, Что уж (говорить)!*; отрицательное осмысление высказывания: *Очень нужен ты мне!, Нужна мне ваша курица*; транспозиция этикетных знаков: *Нет уж, спасибо!, Ну ты вляпался, поздравляю!, Здравствуйте, как же мне с этим справиться?!* и мн. др. Что же касается выражений социального этикета (см. раздел о речевом этикете), то они связаны

не столько с эмоциями и оценками, сколько с социально заданными правилами речевого поведения и предназначены для установления и поддержания социально-речевого контакта собеседников, поэтому их целесообразно рассматривать как отдельный класс этикетных РА — этикетные выражения, контактивы, социативы. Кстати говоря, исполняя этикетный ритуал приветствия или поздравления и др., говорящий может не испытывать никаких эмоций или испытывать противоположные тем, которые обозначены в высказывании: *Рад вас видеть; От всей души благодарю; Я вам так сочувствую* — и мн. др. Класс этикетных РА (контактивов) снимает вопрос о выделении вокатива-обращения в отдельный класс РА (Д. Вундерлих, Г. Г. Почепцов, Л. П. Чахоян), поскольку вокатив является ярким представителем этикетных средств контактоустановления и поддержания и служит показателем социально-этикетных отношений коммуникантов (см. соответствующий раздел).

В связи со сказанным установим семь классов РА как тот обобщенный минимум, на который можно опираться. Что касается более дробных классификаций, то они, на наш взгляд, переходят на более низкий уровень абстракции и членят, конкретизируют более крупный класс. (См. ниже с этой точки зрения более подробное рассмотрение класса директивных РА.) Итак, мы опираемся на следующую таксономию первичного членения РА: 1. Репрезентативы — сообщения. 2. Комиссивы — обязательства. 3. Директивы — побуждения. 4. Рогативы — вопросы. 5. Декларативы — объявления (декларации). 6. Экспрессивы — выражения эмоций. 7. Контактивы — выражения речевого этикета.

Общение коммуникантов, что очевидно, находится в рамках социальных предписаний и установлений, поэтому социальные следствия употребления тех или иных РА также в поле зрения исследователей. По той роли, которую тот или иной РА играет в социально-коммуникативных взаимодействиях партнеров, Дж. Лич (см. Принципы прагматики) выделил 4 группы: 1. Конкурирующие РА — иллокутивная цель говорящего конкурирует с социальным равновесием (жесткие требования, приказы и др.). 2. Праздничные РА — иллокутивная цель говорящего совпадает с социальными целями (благодарность, поздравление и др.). 3. Сотрудничающие РА — иллокутивная цель говорящего безразлична к социальной цели (сообщения, инструкции и др.). 4. Конфликтные РА — иллокутивная цель говорящего в конфликте с социальными целями (угрозы, обвинения и др.).

Уместно теперь коснуться вопроса о прямых и косвенных РА (Серль — 1986). Прямым РА называют производство и произнесение такого высказывания, в котором однозначно выражается его иллокутивная сила/интенциональное значение: *Благодарю вас за оказанную помощь* — в высказывании в соответствии находятся его форма и значение. Однако нередко (и даже часто) в высказывании на фоне эксплицированной иллокутивной силы (например, сообщения) проявляется и другая, т. е. в РА оказывается больше содержания, чем

передает его поверхностная структура, и слушающий должен об этом догадаться. Так, РА сообщения *Ты опоздал* содержит упрек и, собственно, ради упрека совершен; РА, оформленный как вопрос, является по сути просьбой: — *Вы не могли бы подвинуться?* Многие РА, которые не могут получить прямого высказывания (также и в силу «иллокутивного самоубийства»), осуществляются косвенно: — *Какой ты не-ряха!* — упрек и ругань (при невозможном: *Я упрекаю тебя, Я ругаю тебя*). Множество сообщений, что очевидно, несет в себе дополнительные иллокутивные функции. В случае неблагоприятных речевых поступков — это сокрытие «подрывного фактора», в случае некоторых побуждений (см. способы выражения просьбы) — придание с помощью вопроса осведомлению о возможностях адресата большей вежливости. Говорящий, употребляя косвенный РА, рассчитывает, как упоминалось, на понимание слушающего, связанное с опорой на фоновые знания, пресуппозиции, а также на конвенции — неписанный договор, установления, принятые в данном сообществе. Так, узуальные употребления вопросов вместо побуждений (особенно просьб) сделали такие косвенные РА конвенциональными: *Вы не можете подвинуться?; Вам не трудно пересест на другой стул?* и мн. др.

Смысл высказывания тесно связан с ситуативностью. Ср. вопрос преподавателя в начале лекции: — *Кто-нибудь снимет часы?* В пресуппозиции здесь: забыл часы, нет часов. Фоновые знания подсказывают: лекция начинается и кончается в определенное время. Импликации: так как преподаватель должен следить за временем, ему нужны часы. Поэтому вопрос воспринят аудиторией как просьба дать часы. Ясно, что вопрос: *Кто-нибудь снимет часы?* — со стороны одного из пассажиров автобуса либо приведет к коммуникативной неудаче, непониманию, либо будет понят как «вежливое» ограбление.

Отделяя косвенные РА от прямых, необходимо, кроме конвенциональных косвенных, упомянуть и контекстуально-ситуативные косвенные. Дело в том, что конвенциональные распознаются в своем интенциональном значении/иллокутивной силе в единичном высказывании, изолированном от контекста, хотя и ситуативно определенном. Так, в метро высказывание *Вам не трудно подвинуться?* будет однозначно воспринято как РА просьбы, а не вопроса: в ответ никто не станет распространяться о своих трудностях, а либо совершит физическое действие, о котором просят, сопровождая его или нет речевым, либо откажется от выполнения, сопровождая отказ речевыми действиями извинения, аргументации, сожаления и т. п. От таких РА следует, на наш взгляд, отличать высказывания, которые в изолированном от контекста виде не распознаются носителями языка со стороны того интенционального значения, ради которого произведен РА. Так, отдельное сообщение *У меня болит горло* не содержит интенции отказа, хотя может такое значение получить в пределах коммуникативного акта, интеракции, диалогового взаимодействия с партнером: — *Давай съедим мороженого.* — *У меня болит горло* — отказ в виде аргументации с импликациями *Я не могу есть мороженое, так как у меня болит горло*. Сообщений, несущих в себе дополнительные

интенциональные смыслы, в нашем общении множество. Более того, мы значительно реже применяем прямые РА, нежели косвенные, конвенциональные и контекстуально-ситуативные, особенно тогда, когда надо проявить повышенную вежливость, скрыть неблагоприятность речевого действия, дать намек, иронию, использовать речевые манипуляции и мн. др.

Особым РА исследователи считают значимое молчание. Ср. окончание драмы «Борис Годунов» у А. С. Пушкина: «Народ безмолвствовал». В самом деле, нередко промолчать — это отсутствием высказывания выразить свое мнение, отношение, оценку события. Однако, на наш взгляд, трудно говорить о едином РА молчания, поскольку за этим действием (бездействием) скрыты самые разные интенциональные и эмоциональные значения. Ср. молчание как отказ, молчание — знак согласия, молчание как незнание, обида, упрек, недовольство и мн. др. При этом, как правило, значимое молчание сопровождается невербальными средствами коммуникации: мимикой, выражением глаз, жестом (см. соответствующий раздел). Видимо, целесообразно считать значимое молчание одним из невербальных способов выражения интенционального значения, тесно связанного с конкретной ситуацией общения.

Ср.: « — Горыныч, так нельзя, — заулыбался Иван, — из песни слов не выкинешь.

Горыныч молча посмотрел на Ивана; опять воцарилась эта нехорошая тишина» (В. Шукшин).

Еще пример:

« — Тронемся, Петр! Какого шута, здесь коптить. По крайности, южную страну увидим.

Звoryчньй молчал, думал о своем семействе. А у Пухова баба умерла, и его тянуло на край света.

— Думай, Петруха! На самом деле, какая армия без слесарей.

Звoryчньй опять молчал, жалел жену Аксинью и сынишку.

— Едем, Петруха! — увещевал Пухов. — Горние горизонты увидим» (А. Платонов).

Как видим, реплики РА уговаривания исходят от одного из коммуникантов, второй участвует в «диалоге» молчанием. Содержательную компоненту РА молчания автор разъясняет в своих ремарках: думал о своем семействе; жалел жену Аксинью и сынишку (см. Крестинский — 1990).

Речевой акт/действие, как правило, направляется адресату, на адресата рассчитана воздействующая иллокутивная сила и перлокутивный эффект, от адресата ожидается реагирование. В связи с этим Т. ван Дейк (ван Дейк — 1978) утверждал, что РА — это единица лишь сообщения, подлинной же единицей общения является коммуникативный акт (КА). По мнению ван Дейка, КА состоит из а) РА, или акта говорящего, б) аудитивного акта, или акта слушающего, в) коммуникативной ситуации, включающей характеристики говорящего и слушающего, их взаимоотношения, сопровождающие события и т. д. И все же, в соответствии со сказанным выше, посчитаем минимальной единицей общения отдельный адресованный РА, как правило,

включаемый в интеракцию — диалоговое взаимодействие партнеров, которое и можно считать подлинным коммуникативным актом.

Несмотря на недостатки теории речевых актов и критику этой теории (этих теорий) (см. Франк — 1986), выделение РА как объекта прагмалингвистики сыграло выдающуюся роль в современной научной парадигме (см. Демьянков — 1986, а также многочисленные последующие публикации и диссертационные исследования).

В практике преподавания иностранных языков, русского языка как иностранного на основе коммуникативной методики опора на РА может привести к оптимизации обучения учащихся и дополнительно мотивировать изучение языка как инструмента общения — как в устных формах, так и при чтении художественной литературы, поскольку коммуникативные замыслы общающихся, интенциональные посылы, выбор оптимального способа выражения интенции (см. ниже) входят в насущные коммуникативные потребности изучающих язык. Вопрос об отборе РА и способов их представления решается в зависимости от конкретных методических задач: подготовленности учащихся, этапа обучения, специализации — и т. д. и т. п. Ср. соответствующие работы: М. Н. Вятютнев. Теория учебника русского языка как иностранного (методические основы). — М., 1984; А. Р. Арутюнов. Коммуникативный интенсивный курс РКИ для заданного контингента учащихся (методическое пособие). — М., 1989; А. Р. Арутюнов, П. Г. Чеботарев, Н. Б. Музруков. Игровые задания на уроках русского языка: книга для преподавателя. — М., 1984 — и мн. др., в том числе диссертационные исследования по методике преподавания русского языка как иностранного.

ВОПРОСЫ

1. Что следует понимать под речевым актом (РА)?
2. Из каких фаз (уровней, актов) состоит РА?
3. Как можно охарактеризовать иллокутивную силу /функцию высказывания?
4. В каких отношениях находятся иллокуция и интенция?
5. Перечислите 12 параметров, выделенных Дж. Серлем для классификации РА.
6. Назовите 5 классов РА, по Серлю.
7. Что заставляет автора этой работы выделить 7 классов РА?
8. Охарактеризуйте понятия «прямой и косвенный речевой акт».
9. Что входит в понятие коммуникативного акта?

ПРИМЕРЫ ДЛЯ АНАЛИЗА

Выделите в текстах высказывания речевые акты, их ведущие иллокутивные функции и интенциональные значения. Назовите РА по этим признакам. Охарактеризуйте РА как прямые и косвенные.

1) «— Я твоих мыслей не разделяю! И слушай меня, если с этой минуты ты произнесешь хотя бы одно слово, заговоришь с кем-нибудь, берегись меня! Повторяю: берегись» (М. Булгаков).

2) «— Требую протокола! — с пафосом закричал Остап» (И. Ильф, Е. Петров).

3) «— Приказываю держать все это в строжайшем секрете» (М. Булгаков).

4) «— Никакой Нинки здесь нет. Неужели непонятно. Шляются тут по ночам-то.

— Поджечь, что ли, вас? — вслух подумал Егор и брякнул спичками в кармане. — А?» (В. Шукшин).

5) «— Не шалю, никого не трогаю, починяю примус, — недружелюбно насупившись, проговорил кот, — и еще считаю долгом предупредить, что кот древнее и неприкосновенное животное» (М. Булгаков).

6) «Он: Да мне тебя жалко, но помочь-то я чем могу? Ты скажи, я все сделаю. Хочешь, я сейчас начну клеить обои? Хочешь, помою пол на кухне?

Она: ... Ничего не надо. Сядь. Ты просто пожалей. Посиди рядом. Молча...» (Л. Тимофеев).

7) «— Признаюсь, хоронить таких людей, как Беликов, это большое удовольствие» (А. Чехов).

8) (Дворовая девушка не сразу прибежала на звонок графини).

«— Что вы, милая. Не хотите служить, что ли? Так я вам найду место» (Л. Толстой).

ЛИТЕРАТУРА

1. Новое в зарубежной лингвистике. Выпуск XVII. Теория речевых актов. — М., 1986.
2. Богданов В. В. Речевое общение. — Л., 1990.
3. Новое в зарубежной лингвистике. Выпуск XVIII. Логический анализ естественного языка. — М., 1986.
4. Вендлер З. Иллокутивное самоубийство // Новое в зарубежной лингвистике. Выпуск XVI. Лингвистическая прагматика. — М., 1985.
5. Забавников Б. Н. К проблеме структурирования речевого акта/речевого действия // Вопросы языкознания, 1984, № 6.
6. Дорошенко А. В. Побудительные речевые акты и их интерпретация в тексте. Дисс... канд. филол. наук. — М., 1986.
7. Беляева Е. И. Модальность в различных типах речевых актов // Филологические науки, 1987, № 3.
8. Pisarek L. Речевые действия и их реализация в русском языке в сопоставлении с польским (экспрессивы). — Вроцлав, 1995.
9. Апресян Ю. Д. Перформативы в грамматике и в словаре // Известия АН СССР, серия Л и Я, т. 45, № 3, 1986.
10. Савельева Е. П. Номинации речевых интенций в русском языке и их семантико-прагматическое истолкование. Дисс... канд. филол. наук. — М., 1991.
11. Блохина И. А. Типологические свойства и коммуникативные смыслы междометных высказываний. Дисс... канд. филол. наук. — М., 1990.

12. *Серль Дж. Р.* Косвенные речевые акты // Новое в зарубежной лингвистике. Выпуск XVII. Теория речевых актов. — М., 1986.
13. *Ван Дейк Т.* Вопросы прагматики текста // Новое в зарубежной лингвистике. Выпуск VIII. Лингвистика текста. — М., 1978.
14. *Франк Д.* Семь грехов прагматики... // Новое в зарубежной лингвистике. Выпуск XVII. Теория речевых актов. — М., 1986.
15. *Демьянков В. З.* «Теория речевых актов» в контексте современной зарубежной лингвистической литературы (обзор направлений) // Новое в зарубежной лингвистике. Выпуск XVII. Теория речевых актов. — М., 1986.
16. *Крестинский С. В.* Интерпретация актов молчания в дискурсе // Язык, дискурс, личность. — Тверь, 1990.

ХII. ПЕРФОРМАТИВНОЕ ВЫСКАЗЫВАНИЕ, ЕГО ИНТЕНЦИОНАЛЬНОЕ ЗНАЧЕНИЕ И ИЛЛОКУТИВНАЯ ФУНКЦИЯ

Основные вопросы. Понятие перформативного высказывания и перформативного глагола. Основная форма перформативного предиката и ее грамматические эквиваленты. Факторы снятия перформативности с высказывания. Интенциональное значение перформативного высказывания и его иллокутивная функция. Еще раз о речевых интенциях. Номинация речевых интенций и глаголы речи. Строение перформативного высказывания.

То, что сейчас называется теорией речевых актов (ТРА), началось с наблюдения над особым типом высказываний, которые при своем осуществлении оказываются действием по названному: *Благодарю вас* — действие благодарности. Первым обратил внимание на это явление Э. Бенвенист. В 1958 году им была опубликована статья «Делокутивные глаголы», в которой он проанализировал употребление в разных индоевропейских языках глаголов *Клянусь, Обещаю, Приветствую, Благодарю*, которые в форме 1 л. наст. вр. изъяв. накл. действ. залога не только обозначают, но выражают соответствующее действие. Бенвенист назвал такие глаголы делокутивными — «отфразовыми». Их, пожалуй, целесообразнее назвать отглагольными фразами, поскольку приведенные глагольные формы — минимальные высказывания. Статья Бенвениста в ту пору прошла малозамеченной. А в 1962 году Дж. Остин опубликовал работу «Слово как действие» (см. раздел о речевых актах), и то, что было намечено Бенвенистом, получило широкий отклик в лингвистических кругах. Анализу подверглись сначала глаголы, а вскоре высказывания-действия, получившие название перформативных.

Такое высказывание-действие, как это многократно описано, воплощает речевой акт (РА) в прагматических координатах непосредственного общения «я — ты — здесь — сейчас»: *Приветствую вас, Прошу прощения, Обещаю (это сделать), Советую (не делать этого)* и мн. др. Этому типу высказываний свойственны: 1) эквивалентность (равенство действию); 2) не верифицируемость (не проверяемость по критерию истинности/ложности); 3) автореферентность (одновременность факта языка/речи и факта действительности — реального действия, изменяющего отношения в мире); 4) автономинативность (называние самого себя — особенно в прямых РА); 5) эквитемпоральность (совпадение времени говорения и времени действия) (Богданов — 1990). О последнем признаке следует сказать особо. В перформативном высказывании совпа-

дение момента говорения и действия предопределяет точечность и процессность времени — вида глагола — предиката речевого действия (Апресян — 1986). Именно поэтому, видимо, равно возможны в перформативном высказывании настоящее — ненастоящее время: *Прошу мне не мешать — Попрошу мне не мешать; Благодарю вас — Я хотел бы поблагодарить вас* и мн. др. Могут быть целые дискурсы/тексты, сравнительно протяженные, и речевое действие оказывается совершенным в момент окончания произнесения: юбилейное поздравление и пожелание, присяга, траурная церемония и т. д.

Обозначение «перформативный» применимо и к глаголу-предикату, организующему перформативное высказывание, — собственно, перформативные высказывания, как упоминалось, первоначально и выделялись подобным образом: *благодарю, обещаю, приветствую, прошу, советую* и мн. др. Представляется целесообразным говорить о подобных глаголах в инфинитивных формах (*благодарить, обещать, клясться* и др.) не как о перформативных, а как о способных к перформативному употреблению, поскольку они обозначают речь-действие лишь в формах 1 л. ед. и мн. ч. наст. врем., изъявит. накл. действит. залога: *Благодарю, Обещаю, Поздравляем* и т. д. Для этих форм могут быть грамматические эквиваленты, отмеченные Апресяном (1986): буд. вр. акт. залога индикат: *Пожелаю вам удачи*; 3 л. наст. вр. акт. залога индикат: *Вам русским языком говорят!*, *Вас прощают*; 3 л., 2 л., наст. вр. пасс. залога: *Пассажиры приглашаются на посадку, Вы прощаетесь* — и т. д. Однако здесь необходимо иметь в виду ситуативные и лексические ограничения. Так, невозможно сказать: *Вы приглашаетесь ко мне в гости*; рядом с *Пожелаю вам удачи* или *Посоветую вам этого не делать* невозможно: *Потребую от вас объяснений* (в смысле «требую»); рядом с *Вас просят не мешать* невозможно: *Вам обещают принести книгу* (в смысле «обещаю») и т. д. О других формах выражения перформативности скажем ниже. Здесь же еще раз подчеркнем, что речевое действие есть дело по названному лишь в условиях непосредственного общения «здесь» и «сейчас», между «я» и «ты», и если этого нет, то теряется равенство «речь = действие» по названному. Так, утрата или изменение значения действия «здесь» и «сейчас» наступает при введении в высказывание обстоятельства длительности или краткости: *Я целый год прошу тебя об этом* — не просьба, а скорее, упрек; при утрате адресата: *Я прошу его об этом* — не просьба, а сообщение; при изменении коммуникативных ролей «я» и «ты»: *Ты просишь меня о невозможном* — не просьба, а отказ; при перенесении фокуса внимания на «я» или на «ты»: *Об этом прошу тебя я* (а не другой), *Об этом я прошу тебя* (а не другого) — и т. д. Естественно, он-сообщения не способны выразить РА, но могут его описать: *Он просил его/меня, тебя об этом* (в нарративном режиме речи).

Говоря о перформативном глаголе *Благодарю, Прощаю, Прошу* и др., необходимо констатировать, что он и есть, как упоминалось, минимальное высказывание, так как в этой функции он покидает глагольную парадигму (*Я благодарю, ты благодаришь, он благодарит* и т. д.) и вступает в иные системные связи с рядом эквивалентных

высказываний: *Благодарю, Спасибо, Я вам благодарен* и мн. др. Такие эквивалентные высказывания образуют группы, связанные одним интенциональным значением.

Напомним, что понятие *интенция*, т. е. намерение, толкуется в словарях как предположение сделать что-нибудь, желание, замысел. В отличие от желания, которое представляет собой влечение, стремление к осуществлению чего-нибудь, замысел истолковывается как задуманный план действий, поэтому представляется целесообразным связывать интенцию прежде всего с замыслом. Ср.: *Я хочу есть* и *Я намереваюсь поестъ; Я хочу поступить в аспирантуру* и *Я намереваюсь поступить в аспирантуру*, т. е. предпринимаю более планомерные практические шаги. Здесь уместно привести замечание Ю. Д. Апресяна о том, что «намерение всегда требует совпадения субъекта состояния и субъекта действия» (Апресян — 1995). Сказанное позволяет уточнить понятие речевой интенции, нередко используемое не только в прагмалингвистике, но и в практике преподавания русского языка как иностранного, а также других иностранных языков.

Интенция — коммуникативное намерение — может явиться как замысел строить речь в информативном или фатическом ключе, в официально-деловом, разговорном или ином стиле, в монологической или диалогической форме, устно или письменно, в той или иной стратегии и тактике. Более узкое и специализированное понятие — *речевая интенция* — это намерение, замысел сделать нечто, выполнить действие с помощью такого инструмента, как язык—речь—высказывание, т. е. осуществить речевой акт. Сущность речевой интенции как определенного психического состояния двусторонняя: с одной стороны, это мотив и цель, т. е. побуждающий фактор речевого действия, с другой — психический субстрат, своеобразный денотат значения речеактового высказывания. Иначе говоря, в высказывании *Я советую вам (сделать это)* — речевая интенция, замысел совершить действие совета — мотив и цель сформировать и употребить высказывание со значением совета. Мотивационно-целевая воздействующая сила воплощается в иллокутивной функции (силе) высказывания. Таким образом, в высказывании речевая интенция, как упоминалось, относится к иллокуции как значение к функции. Иначе говоря, перформативное высказывание как знак имеет определенную форму, интенциональное значение и иллокутивную функцию как силу самовыражения и воздействия на адресата. Понятно, что речевая интенция как психический субстрат значения речеактового высказывания отражает в его семантике один из содержательных моментов внутреннего мира человека, одну из сторон модусной области высказывания.

Собственно речевые интенции можно различать по следующим признакам: репликообразующие, приводящие к коммуникативному результату с помощью одного высказывания (*благодарить, извиняться, обещать* и др.) и текстообразующие, приводящие к результату с помощью ряда высказываний — в диалоге (*заставлять, спорить* и др.) или в монологе (*определять, рассуждать, доказывать* и др.) (Формановская — 1994). Интенциональные высказывания

дают возможность говорящему в речевом акте либо совершать практические действия (просить, обещать и др.), либо осуществлять ментальную деятельность (предполагать, считать в значении думать и др.) (Рябцева — 1992).

Перформативные высказывания применительно к выражению одной интенции составляют эквивалентный ряд высказываний=действий различной формы: *Прошу прощения, Извините, Простите, Приношу свои извинения, Примите мои извинения, Хочу (хотел бы) извиниться перед вами, Не могу не извиниться перед вами* и др. Важно подчеркнуть еще раз, что подобное высказывание есть осуществление действия по названному лишь в координатах речевого акта «я — ты — здесь — сейчас», иначе говоря, *Прошу вас...* «дело» просьбы, а *Он просил ее* — «дело» сообщения о чьей-то просьбе в прошлом или описание действия в нарративном режиме, что необходимо различать, но, к сожалению, смешивается в некоторых работах по семантике.

Перечень интенциональных речеактовых значений можно получить, как упоминалось, из диссертации Е. П. Савельевой, выбравшей инфинитивы и девербативы как номинации и речевых интенций из толкового словаря и составившей соответствующие лексикосемантические группы. Разнообразных номинаций речевых интенций в русском языке может быть до 1000.

Необходимо подчеркнуть, что различение номинативного и коммуникативного аспектов при оперировании понятием речевой интенции принципиально важно. Номинации речевых интенций — это лексические единицы, подвергаемые рассмотрению по методике семантического анализа. В этом отношении интересны работы о семантике глаголов речи, поскольку именно ЛСГ глаголов речи лежит в основе номинаций речевых интенций. Можно сослаться на работы Кобозевой — 1985, Гловинской — 1993 и др. Остановимся подробнее на некоторых положениях работы М. Я. Гловинской, название которой говорит о том, что семантика глаголов речи исследуется с точки зрения теории речевых актов. Для этого следовало бы такие глаголы поместить в позицию речевого акта — речи=действия в координатах непосредственного общения «я — ты — здесь — сейчас», что автор не посчитал существенным. М. Я. Гловинская ограничивается классификацией глаголов речи по их иллокутивной силе (интенциональному значению). Для этого приходится закономерно исключить из рассмотрения целый ряд речевых глаголов, обозначающих манеру, громкость, артикуляцию и т. п. признаки речи (*мямлит, орать, шамкать* и мн. др.)*, а также сам глагол *говорить*, поскольку в них не выражается речевое намерение (интенция). М. Я. Гловинская настаивает

* Заметим, кстати, что в структурах с прямой речью такие характеризующие глаголы являются интерпретаторами интенционального значения (иллокутивной функции) высказывания: *Как ты можешь так говорить!* — взорвался он; — *Ты дал бы мне дочитать газету,* — прикрикнул он; — *Хорошо бы тебе сходить к ней,* — пробурчал он и мн., мн. др. Еще чаще в роли интерпретирующих используют интенциональные речевые глаголы: — *посоветовал он,* — *попросил он,* — *пообещал он* и др.

на представлении отобранных глаголов (т.е. с интенциональной семантикой) в форме 3 л. (вступая в спор с А. Вежбицкой, дающей эти глаголы в форме 1 л., в которой и реализуется РА). Доводы М. Я. Гловинской в пользу 3 лица сводятся к следующему: 1. По мнению автора, первичная функция РА-глаголов — в интерпретации чьего-л. РА: мы не говорим *Я приказываю тебе дать мне это*. Но такой довод не убедителен, поскольку побуждение *Я прошу тебя дать мне это*, *Я советую тебе сделать это* — вполне приемлемы, приказ же совершается преимущественно в других формах, поскольку имеет другие прагматические условия: не *ты*-общение и т. д. Думается, что производство РА все же первично по отношению к его интерпретации. 2. М. Я. Гловинская утверждает, что различие между речеактовыми и другими глаголами не столь велико, чтобы их семантизировать в особой, отличной от других форме, т.е. в форме 1 л. Думается, что у интенциональных речеактовых глаголов очень большая специфика, так как именно они в форме 1 л. способны осуществлять действие по названному. Ср.: *Я режу* — не есть дело «резания», а лишь сообщение о нем, а *Я обещаю* — есть дело «обещания». 3. По мнению М. Я. Гловинской, форма 3 л. позволяет удобнее, чем форма 1 л., разграничить двух говорящих в тех случаях, когда в толковании имеется оценка РА: донести на кого-л., оклеветать и пр. Но из теории речевых актов хорошо известно, что подобные глаголы в силу иллокутивного самоубийства (З. Вендлер) не принимают перформативную форму, сами же РА совершаются с помощью множества разнообразных высказываний. Ср. коммуникативный акт: заставлять, принуждать, браниться, спорить и др. — как диалоговое воплощение соответствующей интенции. Кроме того, М. Я. Гловинская приводит иллюстративные примеры и в форме прош. вр., а семантические истолкования — в наст. вр., что создает некоторые несоответствия. Ср.: — *Он сообщил мне, что женился* — X сообщает Y, что P (с. 165). Если для сообщающих (репрезентативных) РА как бы и незаметно противоречие, то, например, для побуждающих, директивных РА иллюстрации в форме прош. вр., на наш взгляд, особенно неприемлемы. Так, у М. Я. Гловинской рядоположены примеры семантизации глаголов *умолять*, *просить*: 1) «— *Пожалуйста, тетя Аня, — взмолился я. — Мне очень нужно. Вот деньги...*» (Р. Киреев); 2) «*И на другой день муж вымаливает у меня прощение*» (М. Зощенко); 3) «*Я, понятно, канючил, чтобы оставили их*» (Р. Киреев); 4) «*На днях Краевский, услышав, что я без денег, упросил меня покорнейше взять у него 500 рублей взаймы*» (Ф. Достоевский) (с. 180). Ни в одном из примеров не представлен РА по названному. В первом действительно присутствует мольба, упрашивание в цепочке высказываний говорящего, но не в интерпретирующем глаголе *взмолился*, во втором не директив как таковой, а сообщение, скорее, со значением просьбы о прощении, в третьем — то же сообщение, в четвертом — то же сообщение, еще далее отстоящее от директивного РА, поскольку сообщается о прошлом действии 3-го лица. Таким образом, подтверждается мысль А. Вежбицкой о необходимости семантического представления глаголов речи в форме 1 л. наст. вр.,

если истолкование дается с точки зрения речевых актов, что заявлено в заголовке работы М. Я. Гловинской, по своей сути глубокой и тонкой с семантической точки зрения. Иными словами, описание речевых актов и сообщение о них, что так характерно для нарративного режима художественных текстов (*Он утрекал ее, Она умоляла его..., Она заставила его...* и мн. др.), принципиально расходится с осуществлением, совершением РА в непосредственном общении: *Умоляю вас, Прошу тебя...* и др. в коммуникативном режиме.

Констатируем следующее: глаголов речи (включая *шептать, орать* и мн. др.) значительно больше, чем глаголов с интенциональной семантикой; интенциональных глаголов значительно больше, чем перформативных (*обещаю, благодарю*); перформативных же высказываний неизмеримо больше, чем перформативных глаголов (*Благодарю вас, Спасибо, Я вам благодарен, Я (так) признателен вам!, Разрешите вас поблагодарить* и мн. др.).

Естественно обратиться к строению перформативного высказывания с точки зрения соотношения в нем интенционального и пропозиционального компонентов.

Во-первых, в высказывании перформативный интенциональный компонент может быть имплицитным и эксплицитным. Так, в высказывании *Ишь чего захотел!* заложена адресантом и легко прочитывается адресатом имплицитная интенция отказа удовлетворить притязания говорящего, следовательно, для такого высказывания актуальна перформативная рамка (я отказываю тебе). Напротив, в высказывании *Я прошу дать мне ручку* налицо эксплицитно представленная интенция просьбы.

Во-вторых, интенциональный компонент может покрывать все перформативное высказывание, а может быть лишь частью его, соединяясь с пропозитивным содержанием. Так, в высказывании *Извините меня, Привет!, Благодарю вас* все высказывание и есть выражение интенции. Иными словами, интенция здесь равна «модусной пропозиции», отражающей не внешний, а внутренний мир человека. Распространитель, если он есть, факультативен. В большинстве же случаев только интенциональная часть высказывания не может существовать самостоятельно, ей требуется по семантико-грамматическим причинам распространитель, например: *Обещаю вам это (сделать это), Советую вам это (не делать этого)* и мн. др. Распространяющая часть направлена на собственно пропозициональное событийное содержание, нередко отражающее широкую ситуацию реализации интенции: *Прошу вас показать мне серый костюм пятидесятого размера*. Распространитель в таких высказываниях облигаторен.

В косвенных речевых актах интенция вычленяется, как хорошо известно, из конвенционального высказывания, его обычности, привычности, стереотипности: *Вы не можете показать мне этот журнал?* — где в интенции просьба, в модусной пропозиции вопрос о возможности показать журнал.

В ситуативно-контекстуальных косвенных речевых актах, как упоминалось, интенциональный смысл извлекается из фоновых знаний, пресуппозиций, апперцепционной базы коммуникантов и других

условий коммуникативной ситуации на основе пропозициональной семантики высказывания, например: — *Не сходить ли нам завтра на рынок?* — *Завтра сдаю английский* — в ответной реплике на базе событийной пропозиции «сдача экзамена» выражена интенция отказа с помощью аргумента занятости. Напомним еще раз, что контекстуально-ситуативный косвенный речевой акт отличается от конвенционального тем, что высказывание, будучи изолированным от ситуации и контекста, не обнаруживает той интенции, которая ему придается в контексте. Ср.: *Завтра сдаю английский* — само по себе не содержит отказа, тогда как конвенциональный косвенный РА настолько стереотипизирован, что и вне ситуации, контекста дает возможность носителю языка распознать интенцию, как в первой реплике приведенного диалога — в изолированном высказывании — каждый носитель языка понимает предложение сделать нечто (сходить на рынок).

Коммуникативное устройство высказывания с выраженной интенциональной и пропозициональной частью опирается на валентные свойства ретроспективного или проспективного перформативного предиката, зависящие от его семантики:

Благодарю вас за/то, что помогли мне в трудную минуту своим советом;

Извините меня (за/то), что не ответила на письмо;

Поздравляю вас (с/тем), что вам вручили премию;

Советую вам / не спешить с ответом;

Прошу вас / пересмотреть свое решение;

Обещаю вам / принести эту книгу;

Клянусь / не нарушить обещания — и мн. др.

Здесь перспективны прагмасинтаксические исследования типов и средств связи интенционального и пропозиционального компонентов перформативного высказывания.

Подведем некоторые итоги. Перформативным является высказывание, с помощью которого совершается речевой акт/действие в прагматических координатах непосредственного общения «я — ты — здесь — сейчас» и имеющее разнообразные формы (см. ниже), однако первичной формой является высказывание с глагольным предикатом в 1 л. наст. вр. изъявит. накл., типа: *Приветствую вас, Благодарю* и др.

ВОПРОСЫ

1. Наблюдение над какими высказываниями положило начало теории речевых актов?
2. Дайте определение перформативного высказывания и назовите его существенные признаки.
3. Уточните, что такое речевая интенция и какую роль она играет в формировании перформативного высказывания?
4. Как связаны глаголы речи с номинациями речевых интенций?
5. Расскажите об устройстве перформативного высказывания с точки зрения соотношения в нем интенциональной и пропозициональной частей.

ПРИМЕРЫ ДЛЯ АНАЛИЗА

I. Выберите те глаголы, от которых можно образовать перформативное высказывание с прямым перформативным предикатом.

Настаивать, бубнить, предупреждать, клясться, шептать, упоминать, добавить.

II. Проанализируйте примеры с точки зрения перформативных высказываний.

1) «← Аллю! Считаю долгом сообщить, что наш председатель жилищно-товарищества дома номер триста два-бис по Садовой, Никанор Иванович Босой, спекулирует валютой» (М. Булгаков).

2) «← Ну что ж, — вздохнув почему-то, сказал Ликоспастов, — поздравляю... Но предсказываю тебе, что ты далеко пойдешь! А поглядеть на тебя — тихоня...» (М. Булгаков).

3) «← Замечу в скобках: мне слишком видно с первых слов, с первого взгляда, что Версиков даже ищет взрыва» (Ф. Достоевский).

4) «← Я тоже сегодня думала о чем-то подобном. Но у меня нет веры, что мы тут продержимся. Наоборот, я предчувствую, что нас унесет скоро куда-то дальше» (Б. Пастернак).

ЛИТЕРАТУРА

1. Бенвенист Э. Общая лингвистика. Делоутивные глаголы. — М., 1974.
2. Богданов В. В. Речевое общение. — Л., 1990.
3. Апресян Ю. Д. Перформативы в грамматике и в словаре // Известия АН СССР, серия Л и Я, т. 45, № 3, 1986.
4. Апресян Ю. Д. *Хотеть* и его синонимы: Заметки о словах // Филологический сборник. — М., 1995.
5. Формановская Н. И. Речевая интенция, интенциональное значение и смысл // Семантика языковых единиц: Доклады 4-й международной конференции. Ч. III. — М., 1994.
6. Рябцева Н. К. Ментальные перформативы в научном дискурсе // Вопросы языкознания, 1992, № 4.
7. Кобозева И. М. О границах и внутренней стратификации семантического класса глаголов речи // Вопросы языкознания, 1985, № 6.
8. Семантика глаголов речи с точки зрения теории речевых актов // Русский язык в его функционировании. Коммуникативно-прагматический аспект. — М., 1993. (Гл. VI, автор — М. Я. Гловинская).

ХІІІ. СПОСОБЫ ВЫРАЖЕНИЯ ПЕРФОРМАТИВНОСТИ. КОММУНИКАТИВНО-СЕМАНТИЧЕСКИЕ ГРУППЫ (КСГ)

Основные вопросы. Перформативность высказывания и перформативная гипотеза. Перформативность в коммуникативном режиме речи. Типизированные способы выражения перформативности в прямых и косвенных конвенциональных РА. Понятие коммуникативно-семантической группы (КСГ). Ограничения способов выражения перформативности классом РА, интенциональным значением КСГ, *ты-/Вы-*формами, типизированностью ситуации, в том числе субъектов общения.

Семантико-прагматическое явление перформативности (речь равна действию) имеет множество способов выражения, как это ясно из предыдущего. Вопрос о косвенных, а особенно о контекстуально-ситуативных косвенных РА заставляет упомянуть так называемую перформативную гипотезу. См. Дж. Росс, Дж. Сейдок и др. (Богданов — 1990), И. О. Москальская, Б. Н. Забавников и др. У исследователей возникло убеждение, что поскольку сообщать (утверждать) можно все и обо всем, то в этом смысле любое высказывание приобретает имплицитную перформативную приставку *Я говорю, что, Я сообщаю. /Я говорю, сообщаю/*. *Вчера начальник устроил головомойку своему заместителю; Завтра ожидается понижение температуры; В 1862 г. было рекордное количество дождливых дней* — и т. д. — и в таком случае перформативно. Конечно, такая точка зрения имеет право на существование. Однако еще Дж. Остин (Остин — 1985) пытался представить, что остается за пределами перформативов — высказываний-действий в координатах «я — ты — здесь — сейчас», иначе говоря, что представляет собой высказывание *Вчера он благодарил его рядом с Благодарю вас*. Остин ввел понятие констатива и провел противопоставление «перформатив — констатив». Позже понятие констатива использовалось мало, как бы снимаясь понятием перформативной приставки, применимой к любому высказыванию.

Думается, что целесообразно было бы наметить следующий разделительный рубеж между тем, что отличает перформативность от других явлений в речи и тексте. Согласимся с тем, что понятие перформативности и РА более всего соотносимо с устным контактным непосредственным общением и в силу этого принадлежит коммуникативному режиму речи (см. выше). В нарративном же речевом режиме, как упоминалось, действуют иные — текстообразующие, при этом монологобразующие — намерения пишущего (главным образом):

рассказывание, описание, повествование, изображение, характеристика и т. д. Здесь господствуют дескриптивные высказывания со своими грамматическими законами и семантикой. Научный дискурс оперирует особыми интенциональными пластами: определение, доказательство, аргументирование, изложение, повторение и т. п. Художественный текст наиболее многопланов и насыщен всем возможным арсеналом языковых/речевых/текстовых/жанровых/стилевых средств. Во всяком случае, целесообразно, на наш взгляд, противопоставить перформативы устных (реже письменных) дискурсов (*Благодарю вас*) дескриптивам (констативам) письменных (реже устных) текстов (*Он поблагодарил ее*).

Итак, обратимся к семантико-прагматическому явлению перформативности (речь=действие) в коммуникативном режиме и попытаемся найти типизированные способы выражения этого явления. Для этого сначала оставим в стороне значения конкретных РА и конкретных перформативных высказываний и сосредоточим внимание на их форме.

Перформативную группу открывает такой член, в основе которого предикат — перформативный глагол = высказывание (хотя, безусловно, есть интенциональные значения и РА, которые не имеют, как ясно из предыдущих разделов, прямого перформативного глагольного представления): *Приветствую вас, Благодарю вас, Уведомляю вас, что... , Обещаю вам это, Прошу вас сделать это* — и мн. др. Здесь, как видим, есть лексическое выражение интенции и грамматическое — перформативности. Напомним, что рядом с глагольным высказыванием в форме 1 л. наст. вр. стоят его грамматические эквиваленты (см. выше раздел о перформативном высказывании): в буд. вр.: *Прошу вас не мешать*; в 3 л.: *Вам же по-хорошему объясняют...*; в пасс. залоге: *Экзаменующиеся приглашаются в аудиторию* и др. (Об ограничениях см. в упомянутом разделе.) С точки зрения частоты употребления и социологических характеристик прямая перформативная форма не заняла бы первого места в собственно синонимическом ряду, обладая признаками нечастотности, официальности. В самом деле, обычнее *Здравствуйтесь* вместо *Приветствую*, *Спасибо* вместо *Благодарю*, *Сделай, пожалуйста...* вместо *Прошу тебя сделать...* и т. п. Поэтому вторым членом перформативной группы целесообразно посчитать именно такое наиболее употребительное, стилистически нейтральное высказывание. Синонимия перформативных высказываний типа *Спасибо, Извините, Виноват, Здравствуйтесь, Привет* и глагольных структур *Благодарю, Прошу прощения, Приветствую* и под. свидетельствует о том, что в последних представлено не столько грамматическое 1 л. ед. и мн. ч., наст. вр., изъяв. накл., действ. залога, сколько грамматикализация я-говорящего, момента говорения здесь и сейчас. Следовательно, можно утверждать, что перформативный глагол-предикат покидает, как упоминалось, глагольную парадигму (*я благодарю, ты благодаришь, он благодарит, благодарил, благодарила* и т. д.) и вступает в новые парадигматические системные отношения с группой синонимичных, эквивалентных высказываний: *Благодарю, Спасибо,*

Хочу поблагодарить вас и т. д. В функциональных эквивалентах типа *Спасибо* (к *Благодарю*), *Привет* (к *Приветствую*), *Винюват* (к *Прошу прощения*) и др. нет грамматического 1 л., наст. вр., а присутствует семантический говорящий, семантический момент речи как проекция прагматических координат РА «я — ты — здесь — сейчас», поэтому их можно называть семантическими перформативами, и лишь экспонент адресата способен эксплицироваться: *Спасибо вам*, *Привет тебе* и др. В структуре *Извините*, *Простите* (бывш. императив), напротив, представлен адресат, а говорящий может быть выражен косвенным падежом: *Извините меня* = *Я прошу у вас прощения*.

В классе директивных РА вторым членом группы после типа: *Я прошу...* окажется императивное высказывание, при этом императивная форма будет образована от глагола конкретного действия, т. е. обозначения будущего действия адресата, интенциональное же значение высказывания уйдет в имплицитную побудительную перформативную приставку: (*Я прошу, требую, советую*) *Сделайте это*.

Императив — такая грамматическая форма, где совмещен волеизъявляющий адресант, побуждающий адресата — семантическое имплицитное я и эксплицитное *ты/Вы/вы*. При этом императивная конструкция отражает именно самое общее значение побуждения, конкретизируемое с помощью лексики, а в некоторых случаях видовой формы глагола, выбора *ты-* или *Вы-*форм общения и т. д. Например: *Сходи в магазин!* — просьба к близкому человеку, требование и др.; *Не задавай лишних вопросов!* — запрещение, совет и др.; *Не задавайте лишних вопросов!* — требование, приказ, запрещение и др.; *Делайте это так!* — инструкция, наставление, рекомендация, совет и др.; *Не заблудись в лесу!* — предостережение, совет и др. Думается, что императив наглядно демонстрирует множественность понятия парадигмы даже применительно к одной грамматической форме: с точки зрения «сетки» глагольных форм императив рассматривают как потенциальное или волитивное наклонение, с точки зрения теории РА — как минимальное адресованное побудительное высказывание, лежащее в языковой/речевой зоне я-ты-отношений. Таким образом, императив с позиции РА интересен не в глагольной парадигме: *делаю, делаешь ... делай(те)*, а в парадигме перформативных высказываний с широким интенциональным значением побуждения: *Сделайте, пожалуйста..., Вам не трудно сделать...?, Можете ли вы сделать?.., Могу я предложить вам сделать...?* — и мн. др. В этом ряду императив имеет так же мало отношения к категории наклонения, как, например, вокатив к категории падежа (см. соответствующий раздел). Однако сам по себе императив, как упоминалось, передает лишь обобщенное значение волеизъявления-побуждения, в каждой ситуации общения конкретизируясь как совет, или просьба, или запрещение...

Заметим попутно, что в побудительных ситуациях, связанных с речевым этикетом (см. Формановская — 1982, 1984, 1986), были выделены структуры с модальным словом и инфинитивом: *надо, нужно (бы) сделать...* — для просьбы; *необходимо сделать* — для требования; *надлежит сделать...* — для распоряжения; *неплохо (бы), лучше (бы),*

стоит сделать... — для совета; *целесообразно, рекомендуется сделать...* — для рекомендации; *можно, разрешено сделать...* — для разрешения; *нельзя, не надо, не допускается, не разрешается делать...* — для запрета; инфинитивные конструкции: *Встать!* — для приказа и т. д.

Из сказанного ясно, что конструкция «модальное слово + инфинитив», способный к перформативному употреблению, должна образовывать член перформативной группы: *Хочу поблагодарить вас, Готов с вами согласиться, Не могу не извиниться, Вынужден отказаться(ся)* и т. д. При этом, видимо, целесообразно выявить все модальные компоненты и каждый из них представить в полном наборе с сочетающимися инфинитивами в высказываниях в конкретных РА. В одних случаях модальным компонентом высказывания выступает глагол *хочу*: *Хочу вас поблагодарить*; в других — *могу*: *Могу вам обещать...*; в-третьих — *готов*: *Готов согласиться с вами*; в-четвертых — *рад*: *Рад вас приветствовать*; в-пятых — *вынужден*: *Вынужден отказаться*; в-шестых — *должен*: *Должен извиниться перед вами* — и т. д. Для обобщения способов выражения перформативности достаточно констатации, что членом перформативной группы является конструкция — сочетание модального слова и инфинитива с интенциональной семантикой в высказываниях речеактовой природы. Необходимо отметить принципиальное отличие таких структур от сочетаний модального слова с инфинитивом с неинтенциональной семантикой, не способным к перформативному употреблению. Ср.: *Я хочу немного отдохнуть* — сообщение о желании нечего сделать, на которое можно получить ответ: *Ну отдыхайте, если хотите*. Такой ответной реакции не может быть в случае РА по названному в перформативном инфинитиве: — *Хочу поблагодарить вас* — **Ну, благодарите*; *Хочу извиниться* — **Ну, извиняйтесь*; *Хочу попросить вас* — **Ну, просите*; *Хочу поздравить вас* — **Ну, поздравляйте* и т. д., поскольку реальность РА здесь и сейчас налицо, так как фокус внимания сосредоточен в этом случае не на субъективной модальности желания, а на интенциональном значении перформативного инфинитива, и такое высказывание эквивалентно *Благодарю, Извините, Прошу, Поздравляю*. Ср. также: *Могу поклясться* = *Клянусь*; *Могу посоветовать* = *Советую* и др.

Членом группы выступает высказывание с конструкцией: модальный компонент с *бы* + инфинитив глагола, способного к перформативному употреблению: *Я хотел(а) бы извиниться перед вами (поблагодарить вас, попросить вас, посоветовать вам, поздравить вас и т. д.)*. Перед нами в приведенных конструкциях РА опять-таки реальность речевого действия в момент говорения (реальная модальность соответствия ситуации РА): на реплику *Я хотела бы извиниться перед вами* нельзя получить ответ: **Ну, извиняйтесь*. Ср. также: *Я просил(а) бы вас...*, *Я советовал(а) бы вам...* — как категорический способ выражения просьбы, совета; однако невозможно: **Я приказал бы вам* — как РА приказа; **Я поблагодарил бы вас*, **Я извинился бы перед вами* — РА благодарности, извинения и т. д. Это еще раз подтверждает высказанную ранее мысль о том, что необходимо учитывать ограничения на класс РА, на тип интенции и ситуации при анализе

моделей групп речеактовых высказываний с одним интенциональным значением, о чем скажем ниже.

Способом выражения перформативности является высказывание с сочетанием стертого императива *Разрешите, Позвольте* с перформативным инфинитивом: *Разрешите (позвольте) вас поблагодарить (поздравить, попросить и т. д.)*, также эквивалентное прямым перформативным высказываниям *Благодарю, Поздравляю, Прошу...*, но обладающее социостилистическим оттенком официальности. Тот же официальный оттенок и у высказываний со стертым императивом и девербативом — номинацией интенции: *Примите мою благодарность (мои извинения, соболезнования и др.)*, а также с глаголом в 1 л.: *Приношу свою благодарность (свои извинения, соболезнования и др.)*.

Девербативный способ выражения интенции связан с как бы упреждением и названием РА и дальнейшим распространением интенциональной и событийно-пропозициональной части высказывания: *У меня к вам просьба: помогите мне, пожалуйста (разобраться в этом сложном вопросе); Мой вам совет: не занимайтесь (этой проблемой) — и т. д.* В такой конструкции могут выражаться как ретроспективные РА: *Моя вам благодарность; Мои вам извинения — и др.*, так и проспективные РА (с глаголом даю): *Даю обещание (клятву, согласие, рекомендацию, совет, показания, разъяснения и т. д.)*.

Вспомогательные глаголы *Выражаю, Принимаю* в сочетании с номинацией интенции также образуют перформативные высказывания: *Принимаю на себя обязательство, Выражаю протест — и др.*

Для некоторых РА способом выражения перформативности оказывается своеобразное переключение пропозициональной части в интенциональную с помощью элиминации ясного из ситуации перформативного предиката: *С праздником!* — из *Поздравляю с праздником; Успехов!* — из *Желаю успехов*. Поскольку ситуативных пропозициональных обстоятельств может оказаться немало, такая конструкция становится модельной (с + творит. п.; родит. п.), образуя множество реальных конвенциональных и узуальных перформативных высказываний: *С днем рождения!, С Новым годом!, С Рождеством!, С выздоровлением!, С окончанием школы!, С пятеркой тебя!, С рождением дочери!* — и т. д.; *Здоровья тебе!, Выздоровления!, Счастья вам!, Пятерок тебе!, Хорошего отдыха!, Счастливого новоселья!* — и мн., мн. др.

Уже приведенных типизированных способов выражения перформативности (а есть, конечно, и другие) достаточно, чтобы стало ясно: те или иные конструктивные способы связаны с теми или иными классами и группами РА. И эту связь удобно обнаруживать, исходя из понятия коммуникативно-семантическая группа (КСГ). Здесь от обобщенных способов выражения перформативности переходим к способам выражения конкретных интенциональных значений.

КСГ (см. Формановская — 1986) — это синонимически (или тематически) связанные группы перформативных высказываний, объединенных одним интенциональным значением. Иначе говоря, подходя

с позиций КСГ, можно говорить о способах выражения просьбы, или благодарности, или извинения, или обещания и т. д. При этом имеются в виду опять-таки типизированные способы выражения, поэтому учету подлежат прямые РА и косвенные конвенциональные РА, в силу частотности и типичности в типичных ситуациях ставшие стереотипными и закрепившиеся в языковом сознании говорящих и в их коммуникативной и прагматической компетенции. Что касается ситуативно-контекстуальных косвенных РА, то они учету в КСГ не подлежат, так как в изолированном высказывании данный интенциональный смысл не обнаруживают (см. выше о косвенных РА): высказывание *Завтра сдаю английский* само по себе не означает страха, хотя такое значение в коммуникативном процессе может получить как ответ на предложение что-либо сделать. Высказывания со значением сообщения о состоянии окружающей среды могут послужить просьбой это состояние изменить: *Здесь душно* (= *Прошу вас открыть окно*); *Здесь дует* (= *Прошу закрыть дверь*); сообщение о собственном физическом, психическом состоянии говорящего может послужить просьбой улучшить состояние: *Мне холодно* (= *Накинь мне на плечи свой тиджак*); *Я скучаю/Мне скучно* (= *Развесели меня*) и т. д. Оценочные высказывания относительно предмета могут значить желание эти предметы иметь и, следовательно, просьбу их приобрести: *Какая прелесть!* (в магазине, о вазе); *Какой прекрасный ковер!*; *Вот это пальто!* и т. д. — в значении «хочу это». (Недаром в некоторых культурах нельзя в доме пригласившего в гости хвалить вещи, иначе хозяин будет обязан их подарить.) Заметим попутно, что ярким показателем ситуативности данных высказываний являются их дейктические компоненты: *здесь, мне, я* и др. Перечисленные случаи можно считать промежуточными между языковыми конвенционально закрепленными косвенными РА и речевыми контекстуально-ситуативными косвенными. Тем не менее, их трудно учитывать при формировании КСГ, для которой, повторим, оставим в силе высказывания — прямые и конвенциональные косвенные РА.

Обращаясь к понятию КСГ как совокупности коммуникативных стереотипов с одним интенциональным значением, обратим внимание на то, что КСГ с точки зрения смысловой группировки единиц стоит в одном ряду с такими системными объединениями, как лексико-семантические группы (ЛСГ), функционально-семантические поля (ФСП). ФСП отражают понятийно-грамматические смыслы отношений явлений действительности и формируются грамматическими категориями и лексическими средствами языка. ЛСГ и семантические поля организуются лексемами, отражающими понятийный мир. КСГ — интенциональными речеактовыми высказываниями — стереотипами общения. Если системная организация лексических единиц в ЛСГ проходит на уровне общей семантики и морфологического устройства слов, то системная организация высказываний в КСГ как образований более сложных, чем слово, проходит на уровне интенционального смысла, категориального речеактового устройства и прагматических функций. Так, интенциональное значение и иллокутивная функция *Благодарность* находит выражение в соответству-

ющей КСГ: *Благодарю Вас/вас/тебя** (с интенсификаторами *от всей души, сердечно, горячо, покорно (-нейше)* (устар.); *Спасибо* (с интенсификаторами *большое, сердечное*); *Я вам (так) благодарен, Я вам (очень, так) признателен, Я хочу вас поблагодарить* (с интенсификаторами *от всей души/всего сердца, сердечно*); *Я хотел(а) бы вас поблагодарить* (с теми же интенсификаторами); *Мне хочется/хотелось бы вас поблагодарить* (с теми же интенсификаторами); *Разрешите/позвольте поблагодарить вас* (с теми же интенсификаторами перед глаголом *благодарить*); *Примите мою (искреннюю, сердечную) благодарность/признательность*; *Приношу свою/мою (искреннюю, сердечную) благодарность*; *Нет слов выразить мою благодарность*; *Моя благодарность не знает границ* — и т. д. Как уже ясно из предыдущего, если адресант выступает от имени организации, перформатив может быть представлен в форме 3 л.: *Ректор (Ректорат) благодарит вас за...* или 1 л. мн. ч.: *Благодарим...*

Каждое из высказываний в КСГ имеет свои социостилистические характеристики и в связи с этим разрешение/запрещение на употребление (см. указанные пособия). Важно обратить внимание еще на одну особенность выбора одного из ряда стереотипов. Говорящий в конкретной ситуации общения, как подчеркивалось ранее, ориентируется на статусно-ролевые признаки адресата и на степень важности, весомости того дела, которое он совершает с помощью речевого акта. Так, за пустячную услугу (пробил талон в транспорте) нелепо выбирать высказывание типа: *Позвольте мне от всей души, сердечно поблагодарить вас!* В то же время совершение «весомых» РА приводит говорящего, как правило, к достижению коммуникативных и внекоммуникативных целей, т. е. является одним из условий успешности РА/КА.

Как показывает приведенный материал, в КСГ представлены те стереотипные способы выражения перформативности, которые свойственны данному интенциональному значению, данному РА данного класса, и эти возможности далеко не безграничны**. Приведем пример ошибочного расширения пределов выражения интенционального значения просьбы косвенных РА из работы Е. В. Падучевой «Высказывание и его соотносительность с действительностью», — 1985, с. 45:

1. Я бы хотел, чтобы ты ушел.
2. Будет хорошо, если ты уйдешь.
3. Ты уйдешь, наконец?
4. Не хочешь ли ты уйти?
5. Ты должен уйти.
6. Почему бы тебе не уйти?
7. Долго ты еще будешь здесь стоять?
8. Что ты скажешь, если я попрошу тебя уйти?

* Далее — без вариантов экспликации адресата; синтаксическую валентность и пропозициональные распространители (*за то, что...*) опускаем (см. Акишина, Формановская — 1974 и послед. изд.; Формановская — 1982, 1984, 1986; Pisarek — 1995).

** См., например, особые способы выражения перформативности в РА вокативах.

9. Можно попросить тебя уйти?

10. Ты мог бы и уйти.

11. Как насчет того, чтобы тебе уйти?

Думается, что собственно просьба выражена лишь в примере 9, и вот почему. Попробуем представить обобщенно-типизированную ситуацию просьбы передать соль (у классиков ТРА) или подвинуться в транспорте в данных выражениях: *Я бы хотел, чтобы вы подвинулись; Будет хорошо, если вы подвинетесь; Вы подвинетесь, наконец?; Не хотите ли вы подвинуться; Вы должны подвинуться; Почему бы вам не подвинуться?; Долго вы еще будете здесь сидеть?; Что вы скажете, если я попрошу вас подвинуться?; Можно попросить вас подвинуться?; Вы могли бы и подвинуться; Как насчет того, чтобы вам подвинуться?* Из примеров-трансформов видно, что только пример *Можно попросить вас подвинуться?* есть собственно просьба. Остальные способы выражения желания-побуждения не отвечают прагматическим условиям просьбы, которые хорошо известны, и основное из них: то, что выполнит адресат, пойдет на пользу говорящему. Именно поэтому в сфере *Вы*-общения в императивных конструкциях просьбы облигаторно выражение вежливости: адресату надо дать максимум «социальных поглаживаний», чтобы он сделал то, что полезно для просящего. Ср.: *Подвиньтесь, пожалуйста; Будьте добры (любезны), подвиньтесь; Если вам не трудно (вас не затруднит), подвиньтесь, (пожалуйста)* — и т. д. Недаром среди выражений просьбы много эмпатических фигур — как бы осведомлений о возможностях, о трудностях адресата: *Вы (не) можете подвинуться?; Вам не трудно подвинуться?* (см. следующий раздел). Именно поэтому даже и в *ты*-общении при просьбе, как правило, исключается грубость. Так что примеры «косвенной просьбы» Е. В. Падучевой должны найти иную интерпретацию с точки зрения интенций адресанта и перлокутивного эффекта у адресата. Есть здесь структуры и пожелания, и долженствования, и собственно побуждения, и требования, и совета, и предложения, и даже упрека — каждый из РА может найти свою квалификацию. Можно сделать вывод, что в выражении интенциональной семантики принимают участие такие существенные компоненты формирования высказывания, как типизированность ситуации и пропозиционального содержания, на базе которого выражается интенция, лексическое наполнение высказывания, *ты*- или *Вы*-формы общения, где возможно — категория вежливости и др.

Приведенный пример показывает, что формирование КСГ — вычленение по возможности всех типизированных стереотипных способов перформативного выражения того или иного интенционального значения — задача трудная, хотя и выполнимая. Эта задача осложняется еще и тем, что нередко значение речевой интенции сопровождается оттенками, и сами номинации интенции предстают как ЛСГ. Скажем, для лексемы *просить* выстраивается ряд в ЛСГ: *упрашивать, выпрашивать, кланчить, канючить* и др. Важно выяснить, какими языковыми средствами, в том числе и просодическими, осуществляются (кодируются говорящим и декодируются слушающим) РА

(простые и сложные) для осуществления речевого действия, например, *клянчить* в отличие от *просить*.

Учет интенционального значения перформативного высказывания и его оттенков приводит к построению ряда функциональных эквивалентов КСГ, отвечающих стандарту типизированной, обобщенной ситуации общения.

В следующем разделе конкретизируем высказанные положения с помощью анализа конкретного класса РА и конкретной КСГ в этом классе.

ВОПРОСЫ

1. Определите существенные свойства перформативности.
2. Какому речевому режиму — нарративному или коммуникативному — более свойственна перформативность?
3. Какие типичные способы выражения перформативности вы можете перечислить?
4. Что такое коммуникативно-семантическая группа (КСГ)?
5. Приведите перформативные высказывания в КСГ *Благодарность*.
6. Смоделируйте ситуации, в которых был бы уместным тот или иной стереотип благодарности.
7. Какие основные условия следует соблюдать при формировании КСГ?

ПРИМЕРЫ ДЛЯ АНАЛИЗА

I. Выделите в примерах речеактовые высказывания, определите (путем подбора синонимов, эквивалентов) их интенциональное значение и способ выражения перформативности.

1) « — Вызываю вас на дуэль! — проорал кот, пролетая над головой на качающейся люстре» (М. Булгаков).

2) « — Вздор, — сказал Тугай, — ты, главное, не бойся! Не бойся, мой друг! Я тебе ручаюсь, устрою так, что тебе ни за что не придется отвечать. Веришь моему слову? Ну, то-то...» (М. Булгаков).

3) « — Вам кажется, Саморуков, что панель легла несколько криво? — Верно, Виктор Николаевич! Но мы ее сейчас на струбциночки поставим, выровняем» (Б. Рахманин).

4) «Вспомнив все это, Иван Степанович глубоко вздохнул и сказал:
— С бухты-барухты не решишь. Серьезное дело-то.
— Совершенно правильно. Очень серьезное дело. Можно сказать, доверяем молодую жизнь. Поэтому к вам и обратились» (С. Воронин).

II. Найдите и перечислите, опираясь на собственную коммуникативную и прагматическую компетенцию, основные способы выражения интенции согласия (что-л. сделать в ответ на побуждение). Составьте КСГ. Сверьте полученный результат с данными в пособии Н. И. Формановской «Употребление русского речевого этикета».

ЛИТЕРАТУРА

1. Богданов В. В. Речевое общение. — Л., 1990.
2. Остин Дж. Слово как действие // Новое в зарубежной лингвистике. Выпуск XVI. Лингвистическая прагматика. — М., 1985.
3. Формановская Н. И. Употребление русского речевого этикета. — М., 1982, 1984, 1986.
4. Формановская Н. И. О коммуникативно-семантических группах и функционально-семантических полях // Русский язык за рубежом, 1986, № 3.
5. Падучева Е. В. Высказывание и его соотнесенность с действительностью. — М., 1985.

XIV. КОНКРЕТНЫЙ АНАЛИЗ: ДИРЕКТИВНЫЕ РА; ПОЛЕ ПОБУДИТЕЛЬНОСТИ; КСГ ПРОСЬБЫ

Основные вопросы. Явление побудительности. Роль императива как грамматической формы выражения побуждения. Номинации побудительных речевых интенций и соответствующие ЛСГ. Основные директивные РА. Схема поля побудительности. КСГ просьбы.

Класс директивных РА привлекает внимание исследователей, во-первых, сложностью организации высказывания, во-вторых, множественностью побудительных интенций, выражаемых прежде всего специализированной грамматической формой императива (см. Храковский, Володин — 1986; Императив... — 1989; Функционально-типологические аспекты... — 1990 и мн. др., в том числе целый ряд диссертаций).

Известно, что побудительность — одно из ведущих целеполаганий говорящего, отражающее его волеизъявление, с одной стороны, а с другой — побуждение к действию адресата. Здесь как бы совмещается *я хочу* и *ты должен*. С этим связана семантико-синтаксическая сложность побудительного высказывания как «двусубъектного»: *Я советую вам изменить название статьи*, где говорящий *я* является субъектом речевого действия по интенции «совет, советовать», которое выполняется «здесь» и «сейчас» и направлено адресату — объекту воздействия со стороны *я*. В свою очередь, адресат интенции оказывается субъектом будущего действия, названного инфинитивом (*изменить*); к нему-то и побуждает говорящий. С этой «двусубъектностью» побудительного перформативного высказывания может быть связана непростая социальная ситуация исполнения и ожидания результата речевого действия, поскольку побуждаю к чему-то *я*, а выполнение практического будущего действия падает на *ты*. То, что принадлежит *ты*, образует смысловую пропозициональную часть высказывания, то есть отражает фрагмент действительного (ожидаемого) положения дел в мире (*изменить название статьи*); то же, что принадлежит *я*, входит в смысл речевой интенции, обладает иллюкутивной функцией, или силой воздействия (*я советую*). Таким образом, побуждая собеседника, «повелевая» ему нечто сделать, говорящий осуществляет предписание (прескрипцию) и каузирует действие адресата.

Обобщенное интенциональное значение побуждения интегрируется из ряда конкретных, каждое из которых имеет свои прагматические условия для реализации и свои языковые средства выражения.

Сами побудительные интенции можно представить следующим списком номинаций (по Е. П. Савельевой — 1991, с сокращениями):

ЛСГ Просьба

Просить, молить, умолять, заклинать, ходатайствовать, подавать прошение, апеллировать, выступать с петицией, упрашивать, увещевать, выпрашивать, кланчить (разг.), напрашиваться (разг.), навязываться (разг.), набиваться (прост.), докучать (устар.);

ЛСГ Предложение

Предлагать, представлять (офиц.), приглашать, ангажировать (устар.), призывать, вызывать, взывать, звать, возбуждать;

ЛСГ Совет

Советовать, рекомендовать, наставлять, указывать, консультировать, инструктировать, использовать руководство, поучать (разг., устар.), читать нравоучения/назидания, морализировать, читать нотации, проповедовать, наказывать/наказ, завет, напутствовать, благословлять, увещевать, надоумливать (разг.), подсказывать, наталкивать (перен.);

ЛСГ Требование

Требовать, настаивать, спрашивать, спрашивать/спрос (с кого-л.), запрашивать/запрос (офиц.), диктовать условия, предъявлять ультиматум, ставить условия, призывать, предъявлять рекламации;

ЛСГ Приказ

Приказывать, распоряжаться, повелевать (высок.), велеть, командовать, предписывать, предлагать (офиц.), инструктировать, руководство (к действию), указывать, ЛСГ декларат. — постановлять, поручать, завещать, заповедовать, давать директиву, давать установку, выносить решение, накладывать резолюцию, обязывать;

ЛСГ Предупреждение

Предупреждать, предостерегать, остерегать, предупредомлять, предварять (устар.), давать острастку;

ЛСГ Запрет

Запрещать, воспрещать, возбранять, накладывать вето (книж.), табу, эмбарго (спец.), заказывать (устар.);

ЛСГ Разрешение

Разрешать, позволять, допускать, дозволять (устар.), давать право, санкционировать (книж.);

ЛСГ Подстрекательство

Подстрекать, инспирировать (книж.), провоцировать, подговаривать, подучивать (разг.), подбивать (разг.), подзуживать (разг.), подзадоривать (разг.), поддразнивать (разг.), подначивать (прост.), наущать (устар.), науськивать (разг.), поджигать, возмущать (устар.);

ЛСГ Соблазнение

Соблазнять, искушать, совращать, обольщать.

Из неполного перечня видно, как много побудительных речевых действий совершает человек. Каждая же номинация как гипероним КСГ может быть выражена рядом перформативных (во многих случаях без прямого перформативного глагола-предиката) высказываний.

Тестом на побуждение является возможность употребления императивной конструкции: для одних ситуаций типа *Сделай(те) это!*, для других — *Не делай(те) этого!* Ясно, что, кроме императивных и прямых перформативных высказываний, побуждение выражается в языке и речи множеством самых разнообразных стереотипных и нестереотипных структур.

В побуждениях выделяют те РА, которые основаны на п р и о р и т е т е г о в о р я щ е г о, его высоком статусе, власти. Это приказы, требования, команды, распоряжения, предписания, наставления, запрещения, разрешения, принуждения и под. (их называют и н ъ е н к т и в ы). Другие побуждения не имеют зависимости от социальных признаков и положения говорящего. Вторая линия классификации проходит по признаку в ы г о д ы, п о л ь з ы, результата от будущего действия. Если такое действие в пользу говорящего, то это просьбы, мольбы, заклинания и под. (их называют р е к в е с т и в ы). Если же польза, выгода направлены к адресату, то это советы, рекомендации, инструкции, рецепты, предложения, приглашения и под. (их называют а д в и с ы). Остановимся подробнее на наиболее употребительных директивных РА. Можно построить семанτικο-прагматическое поле побудительности. В центре его целесообразно поместить просьбу.

П р о с ь б а не связана со статусными и ролевыми признаками коммуникантов: просит младший у старшего, начальник у подчиненного и наоборот. Ограничением выступает знание говорящего о возможности адресата осуществить то, о чем просят — просьбы типа *Достань мне луну с неба* относятся к фигуральным. Сильным прагматическим признаком является то, что просьба — реквестив, то есть результат действия, совершенного адресатом, идет в пользу просящего. «— *Мы все убедительно просим, Сергей Леонтьевич, — сказал Миша, — чтобы пьеса была готова не позже августа... Нам очень, очень нужно, чтобы к началу сезона ее уже можно было прочесть*» (М. Булгаков). Так как просит я для себя, а выполнять будет другой, *ты*, ему, адресату, в императивных конструкциях посылается максимум вежливости, особенно в сфере *Вы*-общения. Актуализаторы вежливости: *пожалуйста* (не имеем в виду второе значение слова как «разрешение к действию»: *пожалуйста* в значении «возьми, иди» и т. д.), *будьте добры, будьте любезны* и др. действуют как социальные «поглаживания» именно при императиве просьбы. В самом деле, приказ и требование не снабжаются выражением вежливости; при совете, предложении это необязательно; предостережение или запрещение вежливости не предусматривают. Для просьбы же актуализация вежливости облигаторна, этикетно задана для *Вы*-партнера. Учитывается при этом и степень силы, интенсивности речевого действия говорящего, связанной с важностью для него дела, которое должен совершить адресат. Проявление вежливости при просьбе оказывается своекорыстным: я оказываю

адресату максимум речевого благоприятствования, так как ожидаю, что он сделает полезное для меня дело.

Множественные способы выражения просьбы в пределах соответствующей КСГ ориентированы на вежливость по-разному (см. ниже).

Когда просьба не достигает перлокутивного эффекта, говорящий прибегает к у п р а ш и в а н и ю, у г о в а р и в а н и ю, у в е щ е в а н и ю, снабжая свой дискурс/текст усилителями типа *убедительно*, как бы убеждающими собеседника в важности просьбы; удваивая структуру: *Прошу вас, сделайте это*; прибегая к побуждающей частице: *Ну прошу вас...*; убеждая партнера, что это для него не трудно: *Ну что вам стоит...*; прося его проникнуться сочувствием: *Войдите в мое положение*; аргументируя важность для себя действия адресата: *Для меня это очень важно...* и т. д. и т. п. Как видим, здесь выступает не столько вежливость, сколько сила убеждения в том, что говорящий не может обойтись без помощи адресата. В этом случае эксплицитный перформатив неупотребителен, интенция требует для своей реализации целого дискурса/текста.

Видимо, сходные механизмы действуют в ситуации мольбы. Не случайно исследователи выделяют мольбу как отдельный реквестив. Упрашивание — это все же просьба, усиленная, аргументированная в дискурсе/тексте. Мольба же реализуется в отдельном высказывании, чаще всего эксплицитно перформативном: *Умоляю вас (тебя)...* Это, как правило, сигнал субъективной жизненной важности для говорящего будущего действия адресата, независимо от объективной ценности такого действия. « — *Не брезгуйте, гражданин профессор, — прошептал буфетчик, — умоляю — остановите рак*» (М. Булгаков). При этом в общении близких людей само действие может быть полезным именно для адресата, но субъективно ощущаться необходимым говорящему, например, когда мать говорит сыну: *Умоляю тебя надеть теплое пальто; Умоляю тебя быть осторожным*.

В з а к л и н а н и и: *Заклинаю вас (тебя)...*, видимо, большая сила воздействия кроется в обращении к высшим силам (силам заклатья), в призыве их к себе в помощники. « — *Послушайте, князь, — сказала она, — я никогда не просила вас, никогда не буду просить, никогда не напоминала вам о дружбе моего отца к вам, я богом заклиная вас, сделайте это для моего сына, и я буду считать вас благодетелем, — торопливо прибавила она*» (Л. Толстой).

Таким образом, в мольбе, заклипании действуют уже не механизмы вежливости, а убеждение, аргументирование, взывание к милосердию и к высшим силам.

И н ъ ю н к т и в ы, как упоминалось, — такие речевые действия, где говорящий обладает правом приказывать, командовать, требовать и т. д. При этом польза, выгода направлена к говорящему, скорее, не как к личности, а к его роли, положению: приказывая, говорящий выполняет свой служебный и ролевой долг.

П р и к а з обычно официален, внедиалогичен: здесь не требуется ответного согласия или отказа. Приказывает директор, командир, начальник. В пропозиции приказа — прямого перформатива *Приказываю...* может оказаться достаточно длинный текст, состоящий из пунктов

и подпунктов (приказ,)* — жанр приказа. Другие виды приказа, видимо, близки к жестким требованиям.

Что касается к о м а н д ы, которую нередко отождествляют с приказом (приказ), она, на наш взгляд, имеет свою логику. Если результат приказа, по большей части долгосрочен, то результат команды, приказа краткосрочен, а то и мгновенен. В этом случае нет времени прибегать к перформативному указанию на характер речевого действия (**Я команду*), поэтому командующий использует чаще всего однословные, немногословные косвенные конвенциональные формулы, где иллокуция имплицитна, а пропозиция налицо: *Встать! Ложись!* (в том числе и ко многим адресатам, например, в военной команде): *Смирно! Шагом марш! Напра-во!* При этом особенно важны определенные просодические средства. Ср.: « — *Стой, равняйся!* — *послышалась команда дивизионера*» (Л. Толстой). В старой армии было также выражение, упреждающее и называющее РА команды и побуждающее к нему: — *Слушай мою команду!*

Интересно отметить, что учитель также как бы «командир» для своих учеников, однако это свое командное положение умный учитель старается скрыть, следуя установке на сотрудничество учителя — ученика (педагогика сотрудничества). Поэтому команды учителя завуалированы, он нередко прибегает к индикативным формам совместного действия («мы вместе», «я и вы»): *Открываем тетради, берем ручки, пишем!*** Если, на взгляд учителя, действие учеников необходимо ускорить, это находит выражение в форме прошедшего времени совершенного вида перфектного значения — действие как бы уже совершилось и результат перед нами: *Открыли упражнения, подчеркнули нужные слова!* А также сочетание прошедшего и настоящего времени: *Взяли ручки, пишем!* Ср. пример Т. Г. Винокур: ...*Девочка, гостившая на даче у знакомых, жалуется дома, что бабушка ее подружки очень грубая. — Как? Почему? — удивляются ее домашние. — Да она как-то все... так говорит: Ну-ка / полотенце взяли / умываться пошли! Так... сели за стол.*». Выясняется, что бабушка — преподаватель физкультуры... (Винокур — 1993, с. 60). Очевидно, девочка сталкивалась с подобными командами в школе, они воспринимались автоматизированно, как типичные школьные стереотипы. Однако перенесение их в сферу семейного, домашнего обихода воспринимается как аномалия, поэтому возникает субъективная оценка манеры речи как грубой. Команда, как правило, также внедиалогична, однако в сотрудничестве учителя и ученика со стороны последнего возможны переспросы, коррекция и подобные речевые действия.

Т р е б о в а н и е как инъюнктив, то есть сильное, категоричное речевое действие, оформляется в бытовых ситуациях как императивное высказывание без актуализатора вежливости: *Подвиньтесь!; Дайте сюда!; Не подходи!* и т. п. Как правило, в официальной ситуации

* Этим же свойством обладают предписания, наставления, инструкции и т. п.

** Это же грамматическое явление в инструкциях, рецептах: *Берем стакан муки, два яйца, смешиваем, взбиваем, добавляем 200 г масла...*

применяется прямой перформатив: *Я требую от вас выполнения своих обязанностей!*; «— *Я требую, чтобы меня немедленно выпустили!*» (М. Булгаков) — взывание к властям, к «инстанциям». Нередко отличительной чертой требования является то, что оно «обитает» в сфере официальных отношений, и результат выполнения требования нужен не личности требующего, а его функциональным ролевым обязанностям. Так, требование (приказ) хирурга: *Скальпель! Зажим!* — истолковывается именно как требование, приказ, так как требуемое нужно ему не как человеку с его индивидуальными потребностями, а как хирургу в соответствии с исполнением функциональных обязанностей. Нередко требование: *Ваш паспорт!*; *Ваш билет!* и под. вуалируется, смягчается формой просьбы: *Прошу предъявить паспорт!* Однако и здесь перед нами по сути требование, поскольку действие адресата нужно не лично говорящему, а лишь контролеру (таможеннику, пограничнику и т. п.). Грубовато-фамильярное общение допускает выражение требования с упреком: *Неужели трудно сделать?; Сделаешь ты это, наконец?; Сколько раз повторять!* и под. При этом выгода, польза от действия адресата присваивается говорящим уже не в ролевом, а в личностном проявлении, и такие требования пограничны с просьбами.

Особого внимания заслуживают отрицательные инъюнктивы (*Не делай!* или *Делай вопреки желанию*). Коснемся таких побуждений, как запрещения и принуждения. Запрещать — совершать неблагоприятное для адресата действие, однако социальное положение запрещающего столь бесспорно, что он может не скрывать своего намерения, открыто провозглашать запрет путем эксплицитного, открытого перформатива: *Я запрещаю делать это!*; *Запрещаю тебе так разговаривать с матерью!* Типичны и запреты общественного характера: «— *Вы изволили пересест из третьего класса в семейный вагон, это у нас строго воспрещается*» (А. Григорович); *Курить запрещается* (объявление) и т. п. Так нередко поступают родители по отношению к детям, а иногда и учителя по отношению к ученикам. Однако во многих коммуникативных ситуациях говорящий старается скрыть неблагоприятное действие запрета за косвенным способом его выражения: *Вам не кажется, что лучше этого не делать?* — заменяя запрет как бы советом, рекомендацией. Интересны в этом смысле ситуативно-контекстуальные «обходы» прямого запрета в косвенных РА. Во-первых, это разного рода смягчения запрещения и смещения интенционального значения с помощью субъективно-модальных элементов: в первой части высказывания — модальные слова неуверенности, размышления, во второй части — рекомендация поступить иначе, по-другому (*Мне кажется, что лучше было бы сделать не так; Думаю, что это можно было бы сделать иначе*), а также конструкции с модальностью желательности (*Мне хотелось бы, чтобы ты поступил иначе; Мне не хотелось бы, чтобы ты это делал*) и под. Во-вторых, говорящий прибегает к разного рода оценочным высказываниям. Здесь может быть негативная оценка адресата: *Тебя это не украшает; Тебе не идет такое поведение* и под. Возможна оценка состояния, реакции говорящего: *Это мне не нравится; Меня это огорчает; Это*

убивает меня и под. Это может быть оценка ситуации в целом, ее последствий: *Не думаю, что это хорошо; Это добром не кончится; Это плохо кончится и под.*

Что касается принуждения, то эксплицитный перформатив с таким значением отсутствует: * *Я заставляю (принуждаю) вас...* (иллокутивное самоубийство). Исполнение фактического действия настолько нежелательно для адресата, что намерение говорящего скрывается за просьбой, упрашиванием, уговариванием. Узнаем же мы о коммуникативном акте принуждения по перлокутивному эффекту — сопротивлению адресата. В сущности, принуждать, заставлять начинают тогда, когда налицо нежелание откликнуться на просьбу, но у говорящего есть убежденность, что адресат может, способен, должен выполнить то, к чему его принуждают. Выстраивается диалогический дискурс с разной степенью сложности коммуникативных ходов. При этом принуждает, заставляет тот, у кого большая власть над партнером: это может быть не только старший по отношению к младшему, но и наоборот. Так, в родственных, любовных отношениях младший нередко имеет моральную власть над старшим. Ср., например, диалог младшей и старшей сестер:

— *Аня, напиши со мной сочинение.*

— *Да ведь ты и сама можешь справиться!*

— *Не справлюсь я сама! Посиди со мной, а?*

— *Не заставляй меня делать то, что ты можешь сама.*

— *Ну Ань, ну пожалуйста, ну что тебе стоит? А то я двойку получу...*

— *Ох, Ольга, ремня на тебя нет! Ну давай, что там у тебя?*

(Запись устной речи.)

Как видим, в тексте, в который вмонтировано принуждение, есть просьба, отказ с аргументацией, аргумент и повторная просьба, решительный отказ с обоснованием, упрашивание с угрозой, недовольство, уступка, согласие (см. Иванова — 1994).

Адвисивы — совет, рекомендация, предложение, приглашение и под., как упоминалось, характеризуются тем, что в результате действия выигрывает адресат: *Советую вам сделать это — это полезно для вас; « — Мануфактура сама собой, а мука и сахар своим порядком. Так что советую и вам. Советую настоятельно»* (И. Ильф, Е. Петров).

Чтобы убедиться, что совет действительно направлен в пользу адресата, целесообразно обратиться к логике общения, к логике языка: совета нередко просят, тогда как приказа, требования, просьбы, как правило, не просят*. Кроме того, по той же логике, за совет, предложение, приглашение благодарят: *Спасибо за полезный совет; Благодарю*

* Впрочем, можно отметить особый случай, когда тот, кому направлено побуждение, как бы отказывает, но готов согласиться, если услышит повторную просьбу или перевод ее в требование, приказ: *А вы потребуйте это от меня!; А вы прикажите мне!* — с некоторой долей издевки (делать не буду, но если вы усилите побуждение, нажим, то посмотрим...). В случае просьбы о просьбе ситуация оказывается мягче. Ср.: — *Папа, купи мне велосипед!* — *А ты попроси как следует.* Здесь может быть коррекция речевого поведения первого говорящего — «будь более вежлив».

за дельное предложение; Я вам признательна за приглашение провести лето у вас на даче — и под. За просьбу, требование и т. д. не благодарят — они к выгоде адресата, поэтому невозможно: *Спасибо за просьбу; *Благодарю за требование; *Я хотел бы поблагодарить вас за мольбу и т. д. Просят же именно совета, а также разрешения: Посоветуйте мне...; Разрешите мне... — конвенционально закрепленные выражения. А вот просьбу о предложении, приглашении редко встречаем, поскольку в этих случаях фактические затраты, усилия партнера возрастают в сравнении с советом, разрешением (см. ниже). Итак, различают ситуацию а) непрошеного и б) «прошеного» совета.

В первом случае можно говорить о том, что совета не просят, но его хотят, не отвергают, и о том, что совета не хотят, он неприемлем. Возникает ситуация отвержения совета. В вежливом Вы-общении реализуется одна из возможностей: Спасибо, я подумаю над вашим советом; Возможно, вы правы, но у меня другая задача; Я постараюсь справиться сам — и под. В непринужденном — дружеском, фамильярном, грубоватом ты-общении реализуется одна из следующих возможностей: Твоих советов никто не просит; Обоюсь без твоих советов; Тебя не спрашивают; при назойливом совете: Что ты лезешь со своими советами!; при молодом возрасте советующего: Мал еще советовать! и т. д. В ситуации «прошеного» совета просьба посоветовать осуществляется в соответствии с принятыми способами выражения просьбы: Посоветуйте мне, пожалуйста...; Я прошу вас дать мне совет...; Прошу у вас совета...; Хочу попросить вашего совета...; Вы могли бы мне посоветовать...? и под. В контексте просьбы о совете нередки комплименты партнеру: Вы лучше меня разбираетесь в этом вопросе; Как вы думаете, стоит ли мне...?; У вас больше опыта, дайте совет... Нередко ссылаются на недостаток собственных знаний и опыта: Моих знаний не хватает, чтобы решить...; Не знаю, как поступить... и т. д. — в точном соответствии с принципом вежливости происходит возвеличивание партнера и унижение себя.

С точки зрения социальных позиций коммуникантов советует обычно тот, кто чувствует себя компетентным в данном вопросе. Это может выразиться и в том, что более опытным, знающим, то есть имеющим большее право на совет оказывается старший (но не обязательно).

Рекомендовать, в отличие от стилистически не ограниченного советовать, принято в официальном общении, рекомендация поступает, как правило, от вышестоящего: Рекомендую вам еще раз внимательно проработать этот раздел (преподаватель студенту); « — Мы рекомендуем вам забыть эту главу в вашей жизни» (В. Дудинцев).

Предложение может обозначать предписание что-либо выполнять: « — А вы, доктор, с этого момента на службе. Предлагаю вам явиться сегодня в час на плац Александровской гимназии» (М. Булгаков). В этом случае снимается прагматический оттенок выгоды для адресата. Но нередко предложение оказывается семантически и прагматически сходным с советом, и предлагающий готов не просто действовать с помощью речи в пользу партнера, но и соучаствовать в совершении того конкретного дела, которое предлагает. Этого нет при совете. Ср.: Сове-

тую вам посмотреть этот фильм (моего участия в просмотре фильма не будет) — Предлагаю вам посмотреть этот фильм (я приму какое-то участие в деле); Я посоветовал бы вам изменить название второй главы (находите новое название сами) — Я предложил бы вам изменить название второй главы (я готов принять участие в поисках нового названия). Доказательством соучастия говорящего в действиях адресата опять-таки является логика самого языка: именно в ситуациях предложения употребительны высказывания с глагольными формами совместного действия: Посмотрим этот фильм; Давайте сходим на выставку; Сделаем на завтрак яичницу?; Погдем в воскресенье за город, а? и под.

Сказанное касается двух значений слова *предлагать*: а) потребовать, предписать что-либо сделать и б) предоставить в распоряжение. Однако у слова *предлагать* есть и иное значение, помеченное в словарях как 1-е: представить на обсуждение как известную возможность: Предлагаю новый проект. В РА предложения могут совмещаться все значения слова и выражать обобщенную интенцию: Предлагаю поехать в воскресенье за город ко мне на дачу — предлагаю проект на обсуждение, побуждаю к будущему действию, предоставляю свои услуги (последний компонент высказывания сближает предложение с приглашением).

Приглашение обладает эксплицитными или имплицитными указателями места, времени, цели: Приглашаю вас к себе в субботу вечером; Приглашаю вас на концерт. Сравните также: Приглашаю вас на прогулку в парк (куда) — Предлагаю вам погулять в парке (сделать это вместе). Ср.: « — Я приглашаю вас к иностранцу совершенно безопасно. И ни одна душа не будет знать об этом посещении. Вот уж за это я вам ручаюсь» (М. Булгаков). Конечно, при приглашении говорящий-приглашающий берет на себя немалые обязательства в выполнении конкретного дела — быть радушным хозяином (*приглашаю в гости*), купить билеты (*приглашаю в театр*) и т. д. Существуют, естественно, размытые ситуации, где взаимодействуют два близких интенциональных смысла: совет — предложение, предложение — приглашение. Например: Ты не хочешь сходить завтра на выставку? Это высказывание может истолковываться как приглашение на выставку или предложение вместе сходить туда.

В РА предупреждения, направленных к предупреждению о возможном будущем нежелательном событии, важна своевременность совершения побуждения. В самом деле, советовать можно сейчас, или через час, или завтра. Предупреждать же надо до наступления опасности. Особенно актуально это условие для РА предостережения. Для типизированных высказываний логика языка предусмотрела «упреждающие» элементы: Осторожно, не обрежься!; Смотри не упади! и т. п.

Среди директивов интересны РА подстрекательства — побуждения к неблагоприятному поступку. Ясно, что здесь не может быть прямого перформативного глагольного предиката: высказывание типа: *Я вас подстрекаю... приводит к иллюкутивному самоубийству. Как и в большинстве подобных случаев, для удовлетворения интенции «подстрекать» выстраивается цепочка РА, разжигающих страсть и азарт адресата, чтобы он решился на такое действие. Интересно, что, как и в других случаях иллюкутивного самоубийства, соответствующий перформатив-

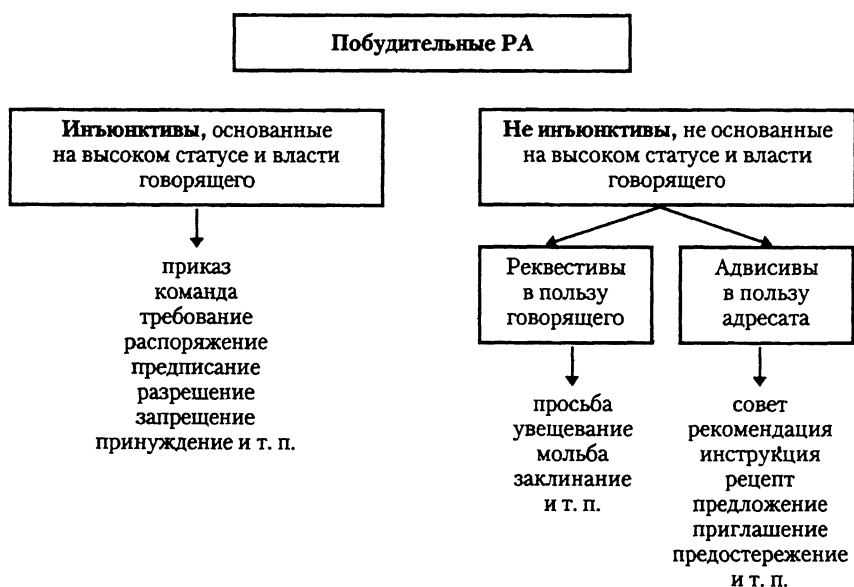
ный глагол легко употребляется с отрицанием: *Я тебя не подстрекаю/подзадориваю /подбиваю/подговариваю* и т. д., но, конечно, с новым интенциональным значением: отмены, отрицания подстрекательства, возможно, с дополнительными оттенками оправдания, извинения и т. п. См. пример:

« — *Им ужасно хочется видеть, как я застрелюсь!..*
 — *Им досадно, что не увидят!*
 — *Так и вы думаете, что не увидят?*
 — *Я вас не поджигаю; я, напротив, думаю, что очень возможно, что вы застрелитесь»* (Ф. Достоевский).

Мы осуществили обзор некоторых побудительных интенций и соответствующих им РА, составляющих семантико-прагматическое поле побудительности.

Рассмотрение основных директивных РА и вызывающих их и отражаемых в них речевых интенций показывает, что такие РА отличаются разной степенью интенсивности, силы. Так, приказ и мольба сильнее просьбы (хотя и они способны интенсифицироваться: *Убедительно прошу, Настоятельно советую*). Общие различия сводятся и к степени скрытости и открытости обнаружения коммуникативного намерения (интенции) говорящего: просьба, как правило, не скрывается, а принуждение, подстрекательство говорящий стремится завуалировать. Общие различия сводятся и к тому, получает ли интенция разрешение в единичном высказывании (просьба), либо для этого требуется цепочка высказываний (упрашивание), либо диалогический дискурс (принуждение).

Подведем итог и представим схему основных директивных РА (вслед за В. В. Богдановым):



Коснемся теперь конкретной КСГ в поле побудительности: КСГ просьбы. Множественность способов выражения просьбы, объединенных в КСГ (а также и за ее пределами — с помощью косвенных контекстуально-ситуативных РА), наглядно демонстрирует принцип вариативности языковых/речевых средств и принцип выбора говорящим оптимального средства. Несмотря на то, что способы выражения просьбы описаны многократно, все же обратимся к этому снова и приложим полученные теоретические сведения к конкретному материалу, представив высказывания в типизированных моделях.

Просьба входит в состав таких РА, в которых используются выражения, рассматриваемые в общем функционально-семантическом поле речевого этикета (см. ниже), в связи с социально заданной необходимостью речевого оформления просьбы согласно правилам речевого поведения в рамках семиотического понятия этикета, реализующего, в частности, и правила вежливости. Применительно к ситуации просьбы в коммуникативной и прагматической компетенции говорящего есть представление о том, что попросить надо вежливо, то есть определенным речевым способом выразить уважительное отношение к адресату (который должен выполнить то, о чем просят), иначе может не реализоваться коммуникативное взаимодействие собеседников, факт вербальной просьбы не обретет перлокутивного эффекта и за ним не последует действия со стороны адресата для удовлетворения просьбы говорящего. Правила вежливости относятся к общим постулатам коммуникативных взаимодействий (максимум общения) и, естественно, варьируются применительно к разным сферам общения, в разных стилях и жанрах, в обстановке официальной или неофициальной, с хорошо или мало знакомым собеседником, при разных ролевых и личных отношениях и т. д. (см. выше). Это предопределяет и множественность способов выражения просьбы.

Стилистическая окрашенность выражений просьбы варьируется по экспрессивно-стилистической шкале в широкой гамме, передавая тональность общения от официальной и холодной до дружеской и теплой (см. примеры ниже). При этом их синонимические варианты отражают степень вежливости, с одной стороны, и степень важности просьбы — с другой.

Синтаксическая структура предложений-высказываний, в которых воплощается смысл «просьба», самая разнообразная: здесь предложения повествовательные, побудительные и вопросительные; предложения простые и сложные; нераспространенные и распространенные (см. примеры ниже). Однако все они обладают иллокутивной силой побуждения адресата и призваны вызывать его реакцию в виде действия (и/или речи).

Императивное высказывание *Сделайте...* уже теряет интенциональную определенность, поэтому может проявлять себя то как просьба, то как совет и т. д. Различению помогает выяснение прагматической обращенности фразы на интересы *я* или *ты*, как уже упоминалось. Так, высказывание *Сделайте эту работу ко вторнику* может восприниматься как просьба, если окончание работы нужно говорящему

(для меня), и как совет, если такое окончание в интересах адресата (для тебя).

Среди выражений просьбы есть такие, которые эксплицитно содержат я адресанта, и такие, которые эксплицитно не отражают его.

Модель «Я прошу вас + инфинитив» — *Я прошу вас сделать это* — семантико-прагматическое выражение общего смысла «просьба» и представляет собой типизированное для перформативного высказывания построение (*Я прошу...*). Казалось бы, такое выражение должно наиболее типично представлять в ситуации. Однако это не так. Как уже упоминалось, в ситуации просьбы частотное ее воплощение — форма императивного высказывания с ядром — повелительным наклонением глагола: *Сделайте это, пожалуйста*. Выработанное в речевой практике специализированное средство оказывается наиболее употребительным. (На этом фоне выражение просьбы первым способом — *Я прошу вас сделать это* — может получать дополнительные оттенки категоричности, официальности, «холодности» в том или ином контексте.)

Понятно, что императивно выраженная просьба в общении может «прочитываться» адресатом с точки зрения той или иной степени внимания, вежливости, мягкости или требовательности, проявленных к нему. Именно прагматические задачи, необходимость вежливости вызвали к жизни целый ряд сопутствующих императиву выражений для актуализации вежливых отношений между я и ты. Во-первых, можно отметить удвоение выражения просьбы: *Прошу вас, сделайте это* — где в структуре сложного бессоюзного предложения раздельно представлены два события, равно обращенные к адресату.

Еще в большей степени отношения вежливости проявляются в актуализаторах:

*Если вам не трудно
Если вас не затруднит
Сделайте одолжение
Не откажите в любезности
Окажите любезность
Будьте добры
Будьте любезны
Не сочтите за труд и др.*

сделайте это, пожалуйста

В этом случае адресант (чаще среднего/старшего поколения, интеллигент) признает причинение затруднений адресату и призывает его к любезности. При этом просьба может быть и пустяковой (например, в транспорте — передать деньги на билет). Повышенная вежливость лишь манифестирует социальный статус говорящего. (Ср. фамильярно-дружеское: *Будь другом, сделай это*.)

Серия я-ориентированных выражений как бы указывает на желание адресанта обратиться с просьбой (при этом, как правило, просьба не бывает пустяковой). Однако фокус внимания сосредоточен на перформативном инфинитиве, компонент желательности лишь усиливает просьбу (см. раздел о перформативном высказывании):

Я хочу
Мне хочется
Я хотел (а) бы
Мне хотелось бы

попросить вас + инфинитив (сделать это).

Как упоминалось, все эти высказывания обладают реальной модальностью соответствия ситуации. Сам же РА получает большую весомость, осуществляя не пустяковую просьбу, а важное речевое действие.

Речевой акт просьбы может косвенно оформляться разного рода вопросительными структурами. Вопросительная форма просьбы снижает нажим на адресата, вуалируя побуждение под осведомление, и, следовательно, уменьшает категоричность побуждения, тем самым увеличивая степень вежливости.

Первая группа «вопросов» — я-ориентированные выражения как бы о возможностях адресанта:

Я могу попросить вас сделать это?
Я мог(ла) бы попросить вас сделать это?
Могу ли я попросить вас сделать это?
Не могу ли я попросить вас сделать это? и др.

В вопросительных структурах с *могу* рематически выделенным оказывается именно этот глагол. В диалоге подлинный вопрос о возможностях адресанта может иметь в ответной реплике повторение глагола *мочь* (— *Как ты думаешь, я могу решить эту задачу? — Можешь*); то же и при испрашивании разрешения на действие (— *Я могу пойти сегодня в кино? — Можешь*). Иное дело — выражения просьбы, оформленные как высказывания с *могу*. Вхождение в структуру диалога здесь определяется также прагматикой. В ответ на просьбу: *Я могу попросить вас сделать это?* — иллюкативно достаточным ответом не может быть реплика: *Можете*. В этом случае ответом является согласие или отказ (*Я это сделаю; К сожалению, не могу*).

Вторую группу «вопросов» составляют адресатно-ориентированные выражения — «осведомления» о возможностях партнера:

Вы можете это сделать?
Вы не можете это сделать?
Вы могли бы это сделать?
Вы не могли бы это сделать?
Не могли бы вы это сделать? и др.

Высказывания с *не* чаще используются в ситуации просьбы, поскольку они как бы дают адресату заготовку ответить отрицательно и тем самым облегчают его «неблаговидное» действие: *Не могу, к сожалению* (как правило, с добавлением аргументов).

Третью группу «вопросов» составляют адресатно-ориентированные «осведомления» о трудностях партнера:

Вам не трудно сделать это?
Вас не затруднит сделать это?
Не трудно ли вам сделать это?
Не затруднит ли вас сделать это? и др.

В данном случае в вопросительных структурах с *трудно, можете* функция повышенной вежливости выражается как бы в заботе о возможностях, затруднениях адресата. Можно предположить, что так ориентированные выражения просьбы (*Вы можете..., Вам не трудно...*) в значительной степени отражают способности говорящего войти в положение адресата, встать на его точку зрения (проявить эмпатию). В перечисленных выражениях рематической частью высказывания оказываются слова *можете, трудно*. Однако в ответной реплике диалога не может появиться, как уже ясно из предыдущего, повторение ремы *могу, трудно*. Сравним структурно тождественное построение «свободного» диалога и стереотипного диалога просьбы.

«Свободный» диалог:

— *Вы можете поднять эту гирю?*

— *Не могу.*

— *Вам не трудно подняться на пятый этаж?*

— *Трудно.*

Просьба:

— *Вы можете подвинуться?*

(*Вам не трудно подвинуться?*)

— *Пожалуйста* + соответствующее действие.

При просьбе ответ без действия: *Могу, Трудно* — расценивается как крайнее проявление невежливости.

Нельзя не заметить, что в выражениях просьбы, оформленных как «вопрос» со словом *трудно*, нельзя изъять частицу *не*, не играющую отрицательной роли. Ср. такую возможность в «свободном» высказывании: *Вам не трудно (трудно) подняться на пятый этаж?* В выражении же просьбы отсутствие частицы *не* переводит высказывание из просьбы в прямой вопрос и свидетельствует о том, скорее всего, что адресат не отреагировал на предшествующую просьбу. Например: *Подвиньтесь, пожалуйста* (в ответ нет реакции). *Что, вам трудно подвинуться?* (с интенцией упрека и фразовым ударением на *подвинуться*). В возникающей конфликтной ситуации уже возможен невежливый демонстративный ответ упорно не подвигающегося человека: *Трудно*.

Просьбы-«вопросы» формируют и адресатно-ориентированные выражения типа:

Вы не сделаете это?

Вы не сделали бы это?

Не сделаете ли вы это?

Степень вежливости здесь несколько снижена в сравнении с предыдущим способом. Изъятие частицы *не* из данных выражений свидетельствует о недостаточной степени вежливости, поэтому структуры *Сделаешь?, Сделал бы, а?* и т. п. бытуют преимущественно в сфере ты-общения, при отношениях непринужденных, дружеских, семейных и т. п.

Узуально закрепленной, ситуативно частотной просьбой выражается стремление говорящего получить (взять) что-либо, иначе говоря, побуждение партнера дать нечто (конверсивные отношения

«дать-взять»). Эта частная интенция получила в сознании носителей языка отражение в виде специализированных лексем: кто просит дать настойчиво и часто — попрошайка; официальный — проситель в деловых отношениях — запрос и прошение; то, что дают «профессионально» просящему нищему — подавание, а сам он — побирушка. (Ср. требование, приказ отдать, отсюда *дань*.)

Просьба дать в модели *Прошу вас дать мне это* отличается от приведенной выше *Прошу вас сделать это* тем, что в последней прагматический компонент пользы результата просьбы для говорящего (сделать для меня) остается имплицитным, тогда как в первом случае компонент *мне*, как правило, эксплицируется. Ср.: *Прошу вас дать мне это — Дайте мне это*.

Просьба о предмете — дать что-либо (вин. пад.): *Я прошу книгу (журнал, конфету)* — видимо, структура с элиминацией ситуативно известного глагола *дать*: *Прошу дать мне конфету — Прошу конфету — Дай конфету*. Конструкция с абстрактным существительным вместо конкретного в означенной позиции: *Прошу слова, снисхождения, прощения, разрешения* и т. д. — также представляется как первоначальная с глаголом *дать*: *Прошу дать мне слово, Прошу дать разрешение*.

Просьба о разрешении, также частотная, как и просьба дать что-либо, может оформляться осведомлением о возможности говорящего нечто испросить: *Можно (ли, нельзя ли) мне взять это?, Можно мне пойти погулять?* Видимо, при просьбе о разрешении социальные отношения партнеров таковы, что Γ_1 ниже Γ_2 , что не очевидно при просьбе дать нечто, хотя имеющий (кто может дать) все же отличается от неимеющего (просящего) своим «имущественным статусом».

Непрямой просьбой дать что-либо является структура косвенного РА осведомления о наличии/отсутствии у партнера предмета, который нужен говорящему. Эти «вопросы» о наличии/отсутствии конкретного предмета достаточно частотны в обиходной речи. Например: *У вас есть часы?* — просьба сказать, который час; *У вас нет монетки?* (двух копеек) — «бывшая» просьба около телефона-автомата; *У вас нет ручки?* — просьба дать ее. Построения типа: *У вас есть спички?* — результат компрессии с пресуппозициями: «Я хочу попросить у вас спички, потому что я хочу закурить, но сначала должен осведомиться, есть ли этот предмет у вас». При этом в ситуации контактов незнакомых коммуникантов подобных стереотипов насчитывается ограниченное количество, так как все-таки «вопрос» о наличии какого-либо предмета у незнакомого человека не совсем удобен. Подобные «вопросы»-просьбы к хорошо знакомому, близкому человеку в бытовой обстановке множественны: *У тебя нет белой катушки?; У тебя не будет (не найдется) иголки?; У тебя есть карандаш?; У тебя есть чем записать?; У тебя есть (не найдется, не будет) на чем записать?* В последних примерах — типичный для разговорной речи способ номинации предмета по функции. *Есть/нет* — «вопросы» одинаково употребительны, однако *нет*-«вопросы» более вежливы (см. выше о частице *не*).

Представление основных моделей выражения просьбы в КСГ не покрывает всего многообразия и обилия конкретных просьб в конкретных ситуациях. И тем не менее повторим, что просьбой может считаться такой РА, в котором: а) нет зависимости от статусных положений адресанта и адресата; б) результат выполнения действия, о котором просят, направлен к выгоде адресанта; в) желая достичь результата просьбы, адресант посылает адресату социальные поглаживания (в том числе и невербальные — см. ниже) в виде знаков вежливости и признательности (*Заранее вам благодарен*), особенно в *Вы-общении*.

ВОПРОСЫ

1. В чем специфика директивных РА?
2. Перечислите основные ЛСГ номинаций побудительных речевых интенций.
3. Охарактеризуйте ведущие признаки РА просьбы, упрощения, мольбы, заклинания, приказа, команды, требования, совета, предложения, приглашения, запрещения, принуждения.
4. Что такое инъюнктивы, реквестивы и адвисивы?
5. Охарактеризуйте директивные РА с точки зрения их интенсивности (силы), скрытности или открытости намерения говорящего и способа воплощения в одном или не одном высказывании.
6. Перечислите основные модели выражения просьбы в русском языке.
7. Попробуйте смоделировать РА совета с оттенком нравоучения, РА просьбы с оттенком напрашивания, РА подговаривания, РА искушения. Там, где необходимо, моделируйте КА (коммуникативный акт).

ПРИМЕРЫ ДЛЯ АНАЛИЗА

1. Проанализируйте примеры с точки зрения а) ведущей интенции и оттенков значения, в том числе стилистических; б) способов выражения интенционального значения; в) там, где возможно, социальных статусов, ролей и взаимоотношений партнеров по общению.

1) «— Товарищи, я должен все же попросить вас вернуться к задаче этого обсуждения. Эту стихийно возникшую, но глубоко принципиальную дискуссию можно перенести в другое место и продолжить не без пользы» (В. Дудинцев).

2) «А да м. Я запрещаю! Приказываю положить бомбу.

Д а р а г а н. Кто вы таков, чтоб запрещать мне?

А да м. Я — первый человек, уцелевший в Ленинграде, партиец Адам Красовский, принял на себя власть в Ленинграде, и дело это я уже разобрал. Запрещаю нападать на Ефросимова!» (М. Булгаков).

3) «— Где Строев? — зывал Стриж. — Звоните ему, звоните! Требую прекращения ссоры» (М. Булгаков).

4) «Сарафанов. Постой! Подожди. Я готов просить у тебя прощения, но я запрещаю тебе водить» (А. Вампилов).

5) «— Господин полковник, разрешите поджечь здание гимназии? — светло глядя на полковника, сказал Мышлаевский. — Не решаю, — вежливо и спокойно ответил ему Малышев» (М. Булгаков).

II. Данные интенциональные значения выразите другими возможными способами.

1) «— Условия жесткие, и я на них настаиваю. — Он сказал это с дрожью» (В. Дудинцев).

2) «— Считаю долгом предупредить вас, Дмитрий Романович, что мы все — убежденные атеисты» (С. Антонов).

3) «— Я предлагаю тебе свою помощь» (Ч. Айтматов).

4) «— Я советовал бы тебе, игемон, оставить на время дворец и погулять пешком где-нибудь в окрестностях, ну хотя бы в садах на Еленской горе» (М. Булгаков).

ЛИТЕРАТУРА

1. Храковский В. С., Володин А. П. Семантика и типология императива. Русский императив. — Л., 1986.
2. Императив в разноструктурных языках. Тезисы... // под ред. Храковского. — Л., 1989.
3. Функционально-типологические аспекты анализа императива. Ч. 2. — М., 1990.
4. Савельева Е. П. Номинации речевых интенций в русском языке и их семантико-прагматическое истолкование. Дисс... канд. филол. наук. — М., 1991.
5. Винокур Т. Г. Говорящий и слушающий. Варианты речевого поведения. — М., 1993.
6. Богданов В. В. Речевое общение. — Л., 1990.
7. Формановская Н. И. Способы выражения просьбы в русском языке. (Прагматический подход) // Русский язык за рубежом, 1984, № 6.
8. Формановская Н. И. Прагматика побуждения и логика языка // Русский язык за рубежом, 1994, № 5/6.
9. Иванова О. В. Диалог принуждения. Дисс... канд. филол. наук. — М., 1994

XV. ДИАЛОГ С ПОЗИЦИЙ КОММУНИКАТИВНОГО АКТА

Основные вопросы. Определение диалога. Коммуникативные роли Г и С (Г₁ и Г₂). Кооперативный и конфликтный диалог. Иллокутивное вынуждение и минимальная диалогическая единица. Микроуровень и макроуровень диалога — коммуникативный эпизод, дискурс и т. п. Стратегии и тактики коммуникантов. Смысловая объемность диалогического дискурса.

В диалоге как воплощении разной сложности коммуникативного акта (КА) проблемы, рассмотренные в связи с РА, умножаются и усложняются, поскольку здесь два говорящих и, соответственно, два слушающих (адресата). Следовательно, усложняется взаимодействие интенций/иллокуций, эмоций и оценок партнеров, при этом возникают когнитивные вопросы понимания, интерпретации смыслов, вопросы адекватных реакций в репликах и т. д. и т. п.

Изучению диалога посвящено множество работ (Якубинский — 1923, Балаян — 1971, Йотов — 1977, Изаренков — 1979, Диалог... — 1991, Баранов, Крейдлин — 1992, Колокольцева Т. М. Специфические... — 2001, Борисова И. Н. Русский разговорный диалог... — 2001 и мн. др.). Поскольку проблемы диалога многоаспектны и сложны, коснемся лишь основных положений устройства и функционирования диалога. Диалог — динамичное, развивающееся речевое явление, и к нему применимо понятие *дискурса*, поэтому будем равно употреблять термины *диалог*, *дискурс*, *диалогический дискурс*. Естественно, что в преподавании иностранных языков, русского языка как иностранного, при коммуникативном обучении диалогу отводится важное место. Рассмотрение диалога в методическом аспекте предпринималось многократно (см. Изаренков — 1986 и др.).

Диалог формируется как процесс и продукт речевой деятельности двух (по крайней мере) коммуникантов, включающий: а) знания говорящего о мире (в том числе о ситуации общения), его мнения, установки, интенции, эмоции, оценки и т. д.; б) учет таких знаний, мнений и т. п. у адресата; в) ориентировку на социальные роли и статус адресата в соотношении с собственными такими показателями — и т. д. В результате создается сложное речевое произведение, отражающее коммуникативное событие устного контактного непосредственного (преимущественно — ср. разговор по телефону) общения, в котором партнеры вербально (а также и невербально), путем смены коммуникативных ролей говорящего (Г) и слушающего (С) в конкрет-

ной ситуации стремятся к достижению с помощью определенных стратегий и тактик желаемых результатов — и достигают (или не достигают) их. Возникает кооперативный диалог «согласия», приспособления друг к другу, соответствия (конгруэнции), а иногда и уступок, или конфликтный диалог «несогласия», возражения, отпора (конфронтации).

«Офицер с чуть-чуть татарским акцентом подбежал к сестре и закричал ей прямо в лицо: — Вам придется еще раз сходить к лесу, возьмите санитаров и живо. — Вы с ума сошли. Там же немцы... — Но там остались палатки и могут быть раненые» (Б. Пастернак).

Поскольку при смене коммуникативных ролей Г₁ и С говорят попеременно оба, целесообразно принять для них, как упоминалось, обозначение Г₁ и Г₂.

Г₁, выстраивая первую, иницирующую реплику, выражает, прежде всего свое коммуникативное намерение (интенцию) и эмоциональное состояние, соответствующее социальной и психологической роли, и, пользуясь общим со вторым коммуникантом кодом, воздействует на него, либо сообщая новые знания и тем самым изменяя мир знаний партнера, либо побуждая его к совершению некоторого действия и тем самым изменяя положение дел в мире и т. д. Г₂, выстраивая вторую, реактивную реплику, сопоставляет полученную информацию с той, что имеется в его «банке данных», тезаурусе, понимая суть сказанного и вычленив намерения Г₁, совершает ряд когнитивных операций и определяет направление собственного реагирования в сторону унисонных (согласие) или диссонансных (разногласие) взаимодействий с партнером.

Так, если намерения Г₁ оказываются приемлемыми для слушающего (потенциального Г₂), то в ответной реплике Г₂ реализуются поддакивание, согласие, одобрение и т. п.: *Да, конечно; А как же!; Бесспорно* и под. Если же первый партнер не удовлетворяет ожидания (экспектации) второго, в ответной реплике — несогласие, отказ, протест и т. п.: *Что вы такое говорите!* (несогласие с темой); *Что вы себе позволяете!* (несогласие с манерой поведения) и т. д. и т. п.

Поскольку в диалоге так же много социального, как и речевого, его считают социально-речевым образованием, в котором есть ориентировка на другое лицо как конкретную социально-детерминированную личность со своим статусом и ролями. Ср. взаимодействие вышестоящего с нижестоящим и прочтение просьбы как приказа: *«— Вот поэтому я прошу вас заняться этим делом, то есть принять все меры к охране Иуды из Кариафа. — Приказание игемона будет выполнено»* (М. Булгаков).

Различают микродиалог, состоящий из двух согласованных реплик (микродиалог, диалогическое единство), и макродиалог, находящий выражение в диалогическом жанре: беседа, спор, ссора, интервью, классный опрос, защита диссертации, собрание пайщиков кооператива и мн. др. И то, и другое дискурсное/текстовое воплощение совместной деятельности коммуникантов, содержащей много разнообразной информации, заслуживает пристального внимания.

Определению минимального диалогического единства посвящена работа Баранова, Крейдлина — 1992. Авторы вводят понятие абсолютно независимого и абсолютно зависимого РА во взаимодействиях партнеров с точки зрения их интенций. Независимый акт определяется исключительно интенцией говорящего, а зависимый — интенциями предшествующего речевого акта. Независимый речевой акт авторы называют иллокутивно вынуждающим, требующим иллокутивной (интенциональной) связи с ответной репликой. Соответственно, зависимый речевой акт — иллокутивно вынуждаемый: — *Вы не скажете, который час?* — *Без двадцати пять*. Различают и ситуацию самовынуждения, когда второе высказывание принадлежит тому же говорящему, например: *Разрешите представиться. Меня зовут Юрий Николаевич; Я тебе отвечаю. Но только после ужина...* Сочетание абсолютно вынуждающей и вынуждаемой реплик и создает минимальное диалогическое единство (МДЕ), например: — *Вы пойдете сегодня в кино.* — *С кем?* — *Со мной.* — *Пойду*. К особенностям минимальной диалогической единицы авторы относят следующие: а) все реплики связаны единой темой; б) она начинается с абсолютно независимого и кончается абсолютно зависимым речевым актом; в) в пределах этой последовательности все отношения иллокутивного вынуждения и самовынуждения выполнены; г) внутри данной последовательности не существует отличной от нее последовательности, которая удовлетворяла бы перечисленным условиям (с. 94 указанной работы).

В диалогическом дискурсе различают смысловую целостность, основанную на единстве темы (топика), коммуникативно-синтаксическую целостность, основанную на тема-рематической связанности последовательных речевых ходов, структурную целостность, основанную на лексико-грамматическом устройстве локутивных актов и языковых сигналах их закономерных сочленений. «— *Билет на стол положишь.* — *Да чего ж я такого наделал?* — *Анархию развел, вот чего ты наделал!* — *Борисов ронял слова, как свинцовые капли.* — *Так ведь, Сергей Никанорыч, ты ж сам... вы ж сами говорили; стихийный митинг...* — *Стихийей, товарищ Килин, надо управлять!* — *отчеканил Борисов*» (В. Войнович).

Минимальный РА в составе диалога называют речевым ходом. В одной реплике может быть несколько ходов: *Не беспокой меня сейчас. Обещаю тебе через час освободиться, тогда и поговорим* — РА в реплике связаны отношениями самовынуждения с интенциями просьбы и обещания. То же — с интенциями требования, угрозы: «— *Верни все, что ты украл у своего друга... Вадима в консерватории знают... Слышишь, я расскажу об этом. Я всем расскажу. Я не оставлю этого так!*» (П. Проскурин). Последовательности ходов двух партнеров, в соответствии со смыслами и принципами общения, образуют интерактивное взаимодействие — трансакцию как сложный коммуникативный акт, коммуникативный эпизод.

Таким образом, микроуровень диалога — это диалогическое единство как сочетание РА, минимальная диалогическая единица, связанная отношениями иллокутивного вынуждения, а макроуровень диалога — это тематический блок, коммуникативный эпизод, дискурс, получив-

ший тематическое и интенциональное (иллокутивное) завершение. Проанализируем в этом отношении пример из художественного текста, в котором коммуникативные конфликтные (диссонансные) взаимодействия партнеров снабжены авторским комментарием обстановки, ситуации общения, невербальных знаков коммуникации, нарративным (описательным) завершением коммуникативных блоков в целостном эпизоде:

«Лухнов в халате сидел перед столом, считая несколько кип ассигнаций, лежавших перед ним. Перед ним на столе лежала бутылка рейнвейна. Лухнов холодно, строго через очки, как бы не узнавая, поглядел на графа.

— Вы, кажется, меня не узнаете? — сказал граф, решительными шагами подходя к столу.

Лухнов узнал графа и спросил:

— Что вам угодно?

— Мне хочется поиграть с вами, — сказал Турбин, садясь на диван.

— Теперь?

— Да.

— В другой раз с моим удовольствием, граф! А теперь устал и соннуть собираюсь. Не угодно ли винца? Доброе винцо.

— А я теперь хочу поиграть немножко.

— Не располагаю нынче больше играть. Может, кто из господ станет, а я не буду, граф! Вы уж меня извините.

— Так не будете? Лухнов сделал плечами жест, выражающий сожаление о невозможности исполнить желание графа.

— Ни за что не будете? Опять тот же жест.

— А я вас очень прошу... Что же, будете играть?..

Молчание.

— Будете играть? — второй раз спросил граф. — Смотрите!

То же молчание и быстрый взгляд сверх очков на начинавшее хмуриться лицо графа.

— Будете играть? — громким голосом крикнул граф, стукнув рукой по столу так, что бутылка рейнвейна упала и разбилась. — Вы ведь нечестно выиграли? Будете играть? — третий раз спрашиваю.

— Я сказал, что нет. Это, право, странно, граф, и вовсе неприлично прийти с ножом к горлу к человеку, — заметил Лухнов, не поднимая глаз.

Последовало непродолжительное молчание, во время которого лицо графа бледнело больше и больше. Вдруг страшный удар в голову ошеломили Луханова, он упал на диван, стараясь захватить деньги, и закричал таким пронзительно отчаянным голосом, которого никак нельзя было ожидать от его всегда спокойной и всегда представительной фигуры. Турбин собрал лежащие на столе деньги и вышел скорыми шагами из комнаты» (Л. Толстой).

Отдавая себе отчет в том, что диалог художественного произведения (в том числе и в конструкциях прямой речи) — лишь воссоздание, имитация подлинных речевых обменов «живых» партнеров, примем эту условность и рассмотрим приведенный диалог с точки зрения речевых ходов и интенциональных значений (иллокутивных функций) РА. Два хода — напоминание о себе и последовавший вопрос —

«холодное», недоброжелательное вступление в контакт; выражение желания (играть) как смягченное предложение к действию; временное уточнение; подтверждение; отклонение предложения ссылкой на неудобства и смягчение отклонения предложением (выпить вина) с оценочным аргументом; настаивание на предложении (сыграть в карты немедленно); отказ с предположением, что кто-то другой это сделает, и извинение за отказ; уточнение отказа партнера, повторное уточнение отказа — в ответ на невербальный жест; настойчивая просьба; молчание как отказ; требование в виде вопроса с угрозой; ключевой аргумент конфликта *«ведь вы нечестно выиграли»*; снова требование-вопрос; решительный отказ с указанием на неприличность действий партнера (упрек), после чего следует невербальная развязка конфликта.

Любой коммуникативный эпизод как макродиалог может быть рассмотрен как с точки зрения сочленения интенциональных смыслов в микродиалогах — диалогических единствах, иллокутивных вынуждений и самовынуждений, формирующих минимальные диалогические единицы, так и с точки зрения тех стратегий и тактик (см. ранее), которые используют коммуниканты. Так, в приведенном отрывке стратегический замысел Γ_1 — заставить нечестно выигравшего партнера непременно играть вновь, стратегический замысел Γ_2 — отказаться во что бы то ни стало. Для осуществления этих замыслов коммуниканты используют разнообразные тактики — от «кнута» до «пряника».

Стратегия может быть направлена на убеждение партнера совершить/не совершать что-либо, на завоевание собственного авторитета, на изменение мировоззрения адресата, на вступление в сотрудничество, на глобальное согласие или отказ — и т. д. и т. п.

Тактикой считается совокупность коммуникативных приемов, выбор и последовательность РА на определенном этапе общения, например, привлечение внимания и поддержание контакта, убеждение и переубеждение, нажим и ослабление нажима, провоцирование, манипулирование, приведение в определенное эмоциональное состояние и т. д. Тактики в ходе беседы меняются, они подвижны, мобильны. Чем более говорящий владеет коммуникативной и прагматической компетенцией, тем более многообразны и подвижны его тактики. Ср. мягкую стратегию просьбы при требовании от подчиненного: *«— Крылов, проверь, пожалуйста, расчеты по последним опытам и доложи к обеду. — Но у меня еще не закончена отладка дериватографа. — Расчеты в первую очередь нужны, поторопись, дорогой»* (Д. Гранин). Тактикой ухода от ответа может быть встречный (неискренний) вопрос: *«— Что это за бумаги, которые вы взяли у Вышинского?»*

— *Какие бумаги? — Миша, не притворяйтесь, вы отлично знаете, о чем я говорю. Это те самые бумаги, которыми вы пугали Николая Антоновича...*» (В. Каверин). Признание вопроса неуместным или абсурдным может породить подобный же (грубый) ответ: *«Иван подошел к железнодорожной кассе, посмотрел на человека в очереди, углубившегося в чтение газеты. — За билетами? Тот оглянулся, смерил Ивана недовольным взглядом. — За колбасой»* (В. Шукшин). Лидирующий партнер берет на себя управление разговором, выстраи-

вание его движения, выбора интенций, дополнительной информации в виде аргументов и т. д. Так, например, при реализации стратегии просьбы могут использоваться разнообразные тактики: игра на собственном несчастье (*Если вы мне откажете, я погибну*); комплимент и лесть в отношении партнера (*Только вы можете мне помочь; Вы все знаете и понимаете*); нажим, усиление просьбы, упрощение, уговаривание (*Убедительно вас прошу; Я отсюда не уйду, пока вы не ответите согласием*); констатация причиняемых неудобств (*Я понимаю, что отнимаю у вас драгоценное время*); убеждение адресата в том, что его усилия не будут чрезмерными (*Вам это ничего не стоит*) — и т. д. и т. п. Ведомый партнер, как правило, придерживается соглашательских тактик: *Если вы считаете нужным; Как скажешь; Пусть будет по-твоему; Ну, ладно* — и т. д. и т. п. Исследователи стратегий и тактик в диалогическом дискурсе упоминают интересную тактику коммуникативной западни, когда партнер, как упоминалось, с помощью частных согласий в конечном счете принуждается к глобальному согласию, хотя первоначально его стратегический замысел был направлен на отказ.

Смысловая объемность диалогического дискурса образуется на базе пропозиционального содержания высказываний, образующих реплики, и прирастает с помощью имплицитных составляющих — пресуппозиций и импликаций. Однако основное содержание, ради которого строится диалоговое взаимодействие, образуют интенциональные значения, модальные и эмоциональные смыслы, и все это опирается на социальные смыслы статусных, ролевых отношений и психологических состояний коммуникантов.

Проанализируем следующие два высказывания в изолированном друг от друга виде. Первое из них: *Ты не хочешь сходить завтра на выставку?* — содержит вопрос к адресату о его желании совершить определенное действие в определенное время. Второе высказывание: *Завтра, кажется, брат приезжает* — сообщает о вероятном появлении родственника в ближайшем будущем. Такова информация «о положении дел». Однако, будучи процессом и продуктом речевых взаимодействий партнеров и образуя текст общения, такие реплики в диалоге достаточно далеко отходят от пропозиционального содержания и от конкретной семантики каждого из высказываний и организуют новый текстовый коммуникативный смысл. Каждому ясно, что сочетание реплик: *Ты не хочешь сходить завтра на выставку? — Завтра, кажется, брат приезжает* — нагружено тем главным смыслом, ради которого совершаются коммуникативные действия. В первой реплике заключено приглашение-предложение к действию, при этом адресат с большей долей достоверности может истолковать его как предложение к совместному с адресатом действию, что было бы эксплицитно отражено, например, в синонимичной структуре: *Сходим завтра на выставку!*, где форма глагола 1-го л. мн. ч. как раз и предназначена для этого. Вопросительная же конструкция в нашем диалоге реализует цель и тактику пригласить ненавязчиво, некатегорично, а это имеет отношение к форме и сути социальных взаимодействий партнеров

(о чем ниже). Вторая реплика прочитывается как отказ от приглашения-предложения, при этом отказ также выражен не прямым способом (например: *Я отказываюсь*), а ситуативно-речевым, через аргументацию занятости — контекстуально-ситуативный косвенный РА.

Для того, чтобы такой диалог стал возможным, партнеры должны обладать общей апперцепционной базой, общим фондом знаний, что находит имплицитную реализацию в текстовых пресуппозициях. Первая из них в ответной реплике: «ты знаешь, что у меня есть брат», поскольку, если брата нет, то подобный ответ может вызвать лишь недоумение. Кроме того, в предварительные знания коммуникантов входит и осведомленность о том, что брату, когда он приезжает, уделяется все свободное время.

Следовательно, тот скрытый пресуппозиционный текст, который стоит за репликой отказа, может выглядеть примерно так: «ты знаешь, что у меня есть брат, который живет не со мной; когда он приезжает, я все свое время отдаю ему; вероятно, завтра он приезжает, следовательно, в этом случае у меня не будет времени пойти на выставку». Ясно, что этот второй смысл (приглашение-отказ) принадлежит уже самому коммуникативному взаимодействию партнеров, вмонтированному в реальную деятельность, и отражает их коммуникативные намерения (интенции), мотивирующие данные РА.

Интенциональное значение может принадлежать, как упоминалось, и изолированному от контекста высказыванию. Так, реплики анализируемого диалога могут быть следующими: *Предлагаю тебе завтра пойти на выставку. — Я отказываясь от предложения...,* при этом очевидно, что социально приемлемый отказ требует аргументации: *потому что завтра приезжает брат.*

Вторая реплика, кроме прочего, эксплицитно выражает субъективную модальность предположения (*кажется*), что также представляется возможным отнести к коммуникативной модусной информации, поскольку это связано с говорящим, с его отношением к сообщаемому «положению дел». Языковое представление такого личностного отношения обеспечивается, как правило, модальными и дейктическими метакоммуникативными единицами: в сообщении — *Я хочу сказать... Как ты думаешь..., Понимаешь..., Представляешь...;* в реакции — *Подумать только!, Что вы говорите?, Не может быть!, Откуда мне знать?, Понятия не имею, Представить себе не могу...;* в побуждении — *Имей в виду..., Запомни..., Учи..., Так и знай* и др.; в возражении и угрозе — *Кому вы это говорите!, Не смей так говорить!, Запомни раз и навсегда..., И кто бы мог подумать...* — и мн., мн. др.

Близко к модусному смыслу стоит и эмоциональное содержание высказывания, в котором находят выражения чувства и оценки говорящего относительно сообщаемого, а возможно, и адресата. Наиболее яркими языковыми представителями такой информации являются, как упоминалось ранее, междометные единицы, частицы, а также интонация. Интонация как коммуникативное средство может придать высказыванию-отказу в анализируемом диалоге эмоциональные оттенки досады, радости и др. (приезд брата — помеха; приезд брата —

радость и т. д.). Высказывание-отказ может быть снабжено междометным сопровождением типа: *Что ты!, Ой, что ты! (завтра брат приезжает)*, которое усиливает отказ до «никак не могу» или особо интонированным *Да-а (завтра брат приезжает)*, принимающим на себя выражение досады, сожаления и конкретизирующим отказ до «рада бы, но...», «к сожалению, не могу» и т. п. Заметим, что собственно междометное высказывание может вбирать в себя интенциональный смысл для его эмоционального выражения. Так, в нашем случае реплика отказа может быть и такой: *Ой, что ты!* (в значении «решительно отказываюсь»).

К коммуникативному типу относят и такую информацию, которая задает актуальную перспективу высказывания и организуется средствами актуального членения. В нашем диалогическом дискурсе вторая реплика-отказ могла бы быть оформлена и так: *Завтра приезжает брат* (вместо *Завтра, кажется, брат приезжает*). Однако говорящий передает наиболее важную для него и новую для адресата информацию изменением порядка слов и особым интонированием компонента *брат приезжает*, чему служит и вводное *кажется*, играющее роль актуализатора коммуникативной перспективы, «фокуса внимания», данного высказывания. О коммуникативной перспективе высказывания, формируемой средствами актуального членения, существует обширная литература, поэтому не останавливаемся на этом аспекте, а лишь подчеркнем, что фокальный подтип информации ярко проявляется в коммуникативных взаимодействиях общающихся.

Наконец, выделим социальный смысл высказывания в диалогическом дискурсе, в котором отражаются сведения о говорящем и его адресате в их ролевых и личностных отношениях, об официально-неофициальности обстановки общения, с чем связан выбор стилистического субкода текста. Как видим, этот подтип информации образуется в зоне экстралингвистических факторов и отражается, в том числе, этикетными средствами языка.

Обратимся к нашему диалогическому дискурсу. Во-первых, инициальная реплика содержит открытую адресацию, что более свойственно непосредственному устному общению партнеров; во-вторых, общение ведется в *ты*-формах адресации, что свидетельствует о близких, непринужденных отношениях коммуникантов; в-третьих, относительно личностных и ролевых отношений собеседников с большой долей достоверности можно утверждать, что они организованы в рамках равенства «приятель» — «приятель»; в-четвертых, близость отношений участников диалогического взаимодействия подкрепляется той общностью апперцепционной базы, которая позволяет элиминировать в реплике-отказе «изобилующие» информативные части (см. выше), об этом же свидетельствует неупоминание названия выставки в первой реплике; в-пятых, в инициальной реплике косвенный речевой акт приглашения в форме вопроса демонстрирует ненавязчивое, некатегоричное социальное воздействие на адресата, что подчеркивает и уважительное отношение к нему; в-шестых, неофициальность обстановки общения и непринужденный характер отношений

коммуникантов приводят к выбору обиходно-разговорной стилевой разновидности текста.

Можно сделать общий вывод, что диалогический (в особенности) дискурс/текст обладает многомерным смысловым содержанием, обнаруживаемым при коммуникативно-прагматическом анализе. Кроме пропозиционального значения высказываний в репликах, в них содержится объемный коммуникативный смысл, состоящий из интенциональной, модальной, эмоциональной, фокальной, социальной информации, интерпретируемой партнером. Ясно, что эти информативные пласты разнородны, организованы разными языковыми средствами, однако их совокупность образует тот смысловой объем, которым обмениваются коммуниканты для согласования своей речевой и практической деятельности.

ВОПРОСЫ

1. Дайте, по возможности, полную характеристику диалога как социально-речевого взаимодействия партнеров для достижения коммуникативных и практических результатов.
2. Что является основным стимулом формирования иницирующей реплики и как организуется реактивная реплика?
3. Перечислите некоторые диалогические жанры, формируемые в макродиалогах.
4. Как можно определить минимальную диалогическую единицу (МДЕ)? Что такое иллокутивно вынуждающая и иллокутивно вынуждаемая реплика?
5. Что такое речевой ход? Определите микроуровень и макроуровень диалога.
6. Что понимают под стратегиями и тактиками коммуникантов?
7. Расскажите о смысловой объемности диалогического дискурса.

ПРИМЕРЫ ДЛЯ АНАЛИЗА

1. Проанализируйте диалоги а) с точки зрения их смысловой, коммуникативно-синтаксической и структурной целостности; б) с точки зрения микро- и макродиалога; в) с точки зрения стратегий и тактик диалоговых взаимодействий. Обратите внимание на авторские ремарки в конструкциях с прямой речью.

- 1) «— Ну, теперь давайте стул, — хладнокровно сказал Бендер. — Вам, я вижу, уже надоело его держать...
— Не дам! — взвизгнул Ипполит Матвеевич» (И. Ильф, Е. Петров).
- 2) «— Мне нужен змеиный яд, — сказал покупатель.
— Нету, — ответствовала женщина.
— Тогда позовите вашего начальника.
Женщина удивленно посмотрела на него.
— Зачем?
— Я с ним потолкую.

— Не буду я его звать. Незачем. Он вам не может помочь. Нет у нас такого лекарства...

— Позовите начальника, — потребовал Максим. — У меня мать болеет» (В. Шукшин).

3) «— Революция пройдет, а нам ничего не останется! Ты, скажут, что делал? А ты что скажешь?

— Я скажу, что рельсы от снега чистил! — ответил Зворычный.

— Это что! — сказал Пухов. — А чем ты бесплатно пожертвовал, чему ты душевно сочувствовал?

— А я думаю, — не поддавался Зворычный, — мы тут с тобой нужней!

— То никому неизвестно, где мы с тобой полезней! — нажимал Пухов.

— Да будет тебе ерунду лить! — задосадовал Зворычный. — Кто это считать будет, кто чем занимался?» (А. Платонов).

4) «— Я вижу, вы не хотите сказать правду.

— Зачем же вы принуждаете меня говорить?

— Я не принуждаю, я прошу» (К. Ледин).

5) «— Все на стройке вкалываешь?

— На стройке. .

— Эх, Максим, Максим...

— Ладно, брось про это.

— Чего брось-то, жалко мне тебя, дурака. Упрямый ты, Максим, а без толку. Так и загниешь в своем общежитии. Дело нехитрое. А лучше подумай, как не пропасть... Такой красивый парнишка, а... — Вообще не суйся в мои дела!» (В. Шукшин).

II. Определите а) пропозициональное и интенциональное значение РА (речевых ходов) в репликах диалогов, найдите дополнительную информацию в виде аргументов и т. д.; б) охарактеризуйте социальные (в том числе ролевые) позиции партнеров, их личные отношения и эмоциональные состояния. Обратите внимание на авторские ремарки в конструкциях с прямой речью.

1) «— Киса, вы сейчас пойдете к «цветнику», станете в тени и будете на французском, немецком и русском языках просить подавание, упирая на то, что вы бывший член Государственной думы.

— Никогда, — принялся чревоуважать Ипполит Матвеевич. — Никогда Воробьянинов не протягивал руки» (И. Ильф, Е. Петров).

2) «— Верни все украденное у Глеба... Это его концерт ты играл сегодня.

— ... Я дал жизнь, воздух, свет хотя бы некоторым мыслям Глеба... Так получилось, и уж не тебе судить. Ты, именно ты вторглась в нашу жизнь, разбила нашу дружбу, непрошенная, ненужная, все испортила, извратила, у нас были другие замыслы, единые, долгие, — Александр Евгеньевич перешел в наступление. — Слышишь, не тебе указывать, что мне делать!» (П. Проскурин).

3) «— Ну, пожалуйста, оставь меня! — умоляюще проговорила Ксения. Он остановился, заглянул ей в глаза.

— Приходи, в самом деле, а?

Она чувствовала, что краснеет под его взглядом и, нахмурившись, сказала с упрехом:

— Нехорошо. Иди своей дорожкой» (Н. Евдокимов).

4) «— А жена? Жена вас встретила нормально? — подал голос Володя. — После ранения, я имею в виду.

— А как же? Конечно, нормально. Приехала за мной в госпиталь, забрала. Все честь честью» (В. Астафьев).

5) «— Сделай милость, никогда не смей прикасаться к моим вещам, — сказал он, составляя куски разбитого флакончика и с сокрушением глядя на них.

— Пожалуйста, не командуй, — отвечал я. — Разбил так разбил, что уж тут говорить» (Л. Толстой).

ЛИТЕРАТУРА

1. *Якубинский Л. П.* О диалогической речи // *Русская речь*/ Под ред. Л. В. Щербы. — Пг., 1923.
2. *Балаян А. Р.* Основные коммуникативные характеристики диалога. Дисс... канд. филол. наук. — М., 1971.
3. *Йотов Ц. Д.* Некоторые структурно-функциональные характеристики диалога. — М., 1977.
4. *Изаренков Д. И.* Структура и функциональные особенности диалога в современном русском языке. Дисс... канд. филол. наук. — М., 1979.
5. *Зернецкий И. П.* Единицы речевой деятельности в диалогическом дискурсе // *Языковое общение. Единицы и регулятивы*. — Калинин, 1987.
6. *Диалог: теоретические проблемы и методы исследования: Сб. научно-аналитических обзоров*. — М., 1991.
7. *Баранов А. Н., Крейдлин Г. Е.* Иллокутивное вынуждение в структуре диалога // *Вопросы языкознания*, 1992, № 2.
8. *Изаренков Д. И.* Обучение диалогической речи. — М., 1986.
9. *Колокольцева Т. Н.* Специфические коммуникативные единицы диалогической речи. Дисс... д-ра филол. наук. — Саратов, 2001.
10. *Борисова И. Н.* Русский разговорный диалог: проблема интегративности. Дисс... д-ра филол. наук. — Екатеринбург, 2001.

XVI. О КОММУНИКАТИВНЫХ НЕУДАЧАХ

Основные вопросы. Понятие коммуникативной неудачи. Определение. Непонимание разного рода как основа коммуникативных неудач. Причины коммуникативных неудач и их возможные классификации. Коммуникативные неудачи, вызванные экстралингвистическими и лингвистическими причинами.

Коммуникативные неудачи постоянны в общении людей, они естественны, так как непонимание, недопонимание, неумение услышать, а также и неумение выразить мысль — почти неизбежные спутники естественного общения (см. Гудков — 2000). Понятно, что неподготовленный спонтанный устный дискурс содержит больше шероховатостей, неточностей, недоразумений, приводящих к неудачам, нежели письменный обработанный текст, поэтому проблемы, связанные с разного рода недостатками в производстве и понимании текста, рассматриваются как типичные в рамках диалогического дискурса.

Необходимо также оговорить, что понятие коммуникативной неудачи не будем относить к незнанию языка или плохому владению им. Речь пойдет, в основном, о нормативном знании и употреблении языка его носителями.

Можно считать, что в коммуникативно-прагматической лингвистике постепенно складывается определение коммуникативной неудачи (КН). «Коммуникативной неудачей мы называем полное или частичное непонимание высказывания партнером коммуникации, т. е. неосуществление или неполное осуществление коммуникативного намерения говорящего» (Ермакова, Земская — 1993). Авторы цитированной работы рассматривают КН в зависимости от разных причин, выделяя КН, порождаемые свойствами языковых единиц; порождаемые различиями в индивидуальных свойствах говорящих; порождаемые неверным пониманием коммуникативного намерения говорящего; возникающие в манипулятивных речевых актах; порождаемые неадекватной передачей чужой речи; порождаемые прагматическими факторами, а также реакцией на дескрипцию. Указанное исследование дает достаточно широкое представление о разного рода КН. Много ранее (Городецкий — 1985) в российской лингвистике КН начали рассматриваться не только с точки зрения естественного общения, но и с точки зрения диалога человек — машина.

Как известно, деятельность общения направлена на удовлетворение практических и коммуникативных целей. При КН не достигается

либо одно, либо другое, или все в целом: *«Говорили, говорили, ну и что в результате-то? — А ничего. С чего начали, тем и кончили»*.

В недопонимании повинны оба партнера — и производящий, и воспринимающий дикурс/текст, но все же основная причина КН кроется в трудностях понимания: еще Пешковский говорил, что человек способен понимать до конца только самого себя. Психолингвистические исследования Т. М. Дридзе показывают, что процент понимания информации даже в письменном тексте не столь велик, как хотелось бы.

Проблемы понимания в когнитивной лингвистике и психолингвистике касаются как механизмов понимания (Бйым — 1983, ван Дейк — 1989), так и тех причин, которые приводят к непониманию.

Непонимание, недопонимание, недоразумение и сбой в общении могут быть вызваны, как упоминалось, самыми разными обстоятельствами, как внешними, экстралингвистическими, так и собственно языковыми.

Опознание того, что в общении произошел сбой, КН, дает ответная реакция партнера. Так, реакция может вообще отсутствовать (адресат не услышал, не расслышал, не счит нужным отвечать, оскорбился и т. д.) или реакция неадекватна ожиданиям (ожиданиям) говорящего, что чаще всего и бывает, например: *Ты зачем вчера брал Колины коньки?! — Не вчера, а позавчера. — Ты прекрасно понимаешь, о чем я говорю*. В интенции говорящего — порицание (взял чужое) и запрещение (больше не бери). Отвечающий, намеренно или случайно, смещает фокус внимания на время события и дает по этому поводу уточняющий ответ, чего не ожидал первый партнер. Таким образом, при КН нет удовлетворения истинных коммуникативных намерений и ожиданий говорящего, что он, в нашем случае, и констатирует как уловку партнера.

КН чаще всего не влекут полного непонимания целого дискурса/текста общения. Реактивные реплики партнера: отрицательная оценка и побуждение изменить поведение/речь, переспрос, просьба уточнить, разъяснить и т. п. — в конечном итоге приводят к взаимному удовлетворению (имеем в виду кооперативное общение). Полная КН ведёт к прекращению контакта.

КН классифицируются по разным основаниям: социально-культурным, психосоциальным и собственно языковым.

Различия в картинах мира, сформированных разными национальными культурами коммуникантов, нередко приводят к КН. Лишь два примера. Характерно свидетельство профессора К. Преображенского: когда он был студентом 4-го курса японского отделения и поехал на практику в Японию, то, стоя в автобусе за человеком у двери, он спросил того на хорошем, с его точки зрения, японском языке: *Вы выходите на следующей остановке?*, на что получил гневный ответ: *А вам какое дело? Хочу выхожу, а хочу не выхожу*. Переноса собственный «транспортный» стереотип на нормы обыденного японского общения, говорящий нарушил нормы национально специфичного речевого поведения, следовательно, допустил возможность непонимания, вернее, понимания высказывания как вторжения в интимную сферу (чем и вызвано возмущение Γ_2), вроде вопроса: *Вам не жмут ботинки?* Второй пример. В Китае на конференции по русистике автор этих строк

задержался в зале и пришел в ресторан с опозданием, когда еда с больших блюд уже была разобрана, но чаши с супом были полны, поэтому можно было налить себе порцию супа, что и было сделано. Подошла китаянка — преподавательница русского языка и сочувственно спросила: *Вы ничего не хотите есть?*, на что последовал столь же недоуменный вопрос: *Почему ничего?* — *Но вы же уже едите суп!* Как известно, по китайским обычаям, суп едят в последнюю очередь, он как бы знак насыщения в конце обеда. Примеры несовпадения речевого поведения свободно говорящих на одном языке представителей разных национальностей в силу специфики национально-культурных стереотипов рассматриваются также в разделе о речевом этикете (см. ниже). То же и в среде русских коммуникантов. (Строят дачу случайные рабочие, говорят по-русски, но многие слова заказчику непонятны.) — *Что это за слова странные, понять ничего нельзя!* — *А ты что, не сидел, что ли?* (пример Н. Н. Аминовой)

Обратимся к КН в среде носителей русского языка. Причины КН многообразны и многослойны. Один и тот же диалог с неудовлетворенными интенциями говорящего или недовольством партнера может истолковываться с помощью самых разных оснований. Мы коснемся лишь некоторых причин и следствий КН, не претендуя на их строгую классификацию.

К КН могут приводить разные у коммуникантов ментальные модели фрагмента действительности, кроме несовпадения в общих картинах мира. Пример из кинофильма «Белый Бим Черное Ухо». Предполагается, что Бим взбесился и укусил человека, медсестра обладает сформированным ее профессией фреймом слова *тошнит*, — взволнованный партнер по общению этим словом выражает свое оценочное состояние отвращения и интенцию отказа: *Выпейте воды. — Меня тошнит от вашей воды. — Вот видите, тошнит от воды — это первый симптом (бешенства).*

Близко к этому стоят и несовпадения оценок фрагментов и явлений действительности: *Это что за гадость такая? — Почему гадость? Это не гадость, это любимая морская свинка!*

КН может быть вызвана ощущением партнера как «не того» лица — по статусу, социальной роли, психологическим установкам и т. д. Это нередко наблюдается при декларативных или директивных РА, когда не уполномоченное лицо берет на себя больше коммуникативных и фактических прав — приказывать, требовать, декларировать и под., — чем это представляется адресату. В этом случае ответные реплики констатируют вину автора РА и именно такое недовольство партнера: *По какому праву вы берете на себя смелость...; Кто дал вам право так себя вести?; Какое право ты имеешь так разговаривать со мной?; Кто вы такой, чтобы...; Мал еще, чтобы указывать* — и мн. др.

При КН могут быть нарушены условия места и времени коммуникации или же помехи идут от присутствия третьего лица. В этом случае в ответной реплике корректируется неуместность речевого действия партнера: *Не здесь об этом; Не будем сейчас это обсуждать; Такое не говорят при детях* — и т. п.

Нарушения речевого поведения, в том числе и правил вежливости, как КН, уже отмечались при рассмотрении основных принципов прагматики Грайса и Лича. При несоблюдении указанных максим говорящий расценивает речь партнера как неудачную и вносит поправки в коммуникативный процесс. Так, при нарушении максим вежливости может следовать побуждение к исправлению речевого поведения: *Не будь бестактным; Будь повежливее; Будьте великодушны; Хоть бы слово доброе сказал; Что ты меня все ругаешь?; Похвалил бы наконец!* — и др.

Нарушение этикетных стереотипов, несоблюдение социальных норм взаимоотношений, как правило, также находит отпор: *Вы мне не тычьте!; Что это за «Пока!»? Я что, ровня вам?* — и мн. др. Ср. к молодому цветущему человеку: *Ну как здоровье?* — *Ты что! Я еще болеть не собираюсь!*; тот же вопрос к женщине: *Как ваше здоровье?* — *А я что, плохо выгляжу?*; в транспорте: *Ну-ка подвиньтесь!* — *Это еще что за требование!* Невежливыми, стало быть, неудачными репликами считаются такие, которые унижают партнера и его ближайшее окружение (вторжение в личную сферу): *Что это ты на себя нацепила?; Что ты здесь раскаркалась?; Этот твой дурачок звонил; Тут твоя девица приходила...* — и т. п.

Нарушения канала связи нередко также относят к коммуникативным неудачам. Адресат нечеткой, неясной и т. п. речи также корректирует поведение партнера: *Говори четче; Убери шпильки изо рта; Перестань зевать; Сначала прожуй, потом говори; Алло, алло! Тебя не слышно, говори громче!; Что ты орешь!* — и мн. др.

К КН иногда относят (О. Н. Ермакова, Е. А. Земская) и изменение эмоционального состояния партнера (в худшую сторону, как правило) как неожиданную реакцию на РА говорящего, как непредвиденный перлокутивный эффект, например: *Куда ты положила словарь?* — *Никогда больше не буду убираться в твоем кабинете!* (вопрос воспринят как упрек, в результате обида); — *Ты почему жарешь картошку на сливочном масле?* — *Могу и на постном, если тебе не нравится, а могу и вовсе не жарить* (та же реакция).

Неправильное прочтение речевой интенции в иницирующей реплике может вызвать неадекватную реакцию. Это распространенный тип КН. Например: *Зачем ты Сашу позвала?* — *Он что, мешает тебе?* (вопрос прочитан как недовольство) — *Да нет, я не возражаю, я просто спрашиваю;* — *Вчерашняя «Комсомолка» не у тебя?* — *Мне сейчас некогда искать.* (Вопрос прочитан как просьба). — *Да я не прошу, я спрашиваю; Почему ты разрешаешь Олегу так поздно возвращаться?* — *Сам попробуй запретить!* (вопрос прочитан как упрек) *А если хочешь знать, почему — потому что он ощущает себя взрослым* — и мн. др. Как видим, высказывания с вопросительным словом особенно часто могут истолковываться то как собственно вопросы, то как косвенные РА с разнообразными интенциональными значениями.

Употребление коммуникативных стереотипов оценочного и модального характера, нередко с вопросительным словом, также может вести к КН, если они (с нечеткой интонаци-

ей) воспринимаются адресатом в прямом значении, например: *Какой он художник!* (плохой) — *Он баталист;* — *Что это за праздник!* (не праздник) — *Это Троица;* — *Зачем мне ваша шкатулка!* (не нужна) — *Будете нитки класть* — и мн. др. Однозначность подобным высказываниям придадут частицы: *И зачем мне..., И что это за.... Да какой он...* и под. (см. также и ниже).

Нередко адресат, вычленивший интенцию говорящего, специально игнорирует его намерение и реагирует как будто неадекватно, как в примере М. Ю. Федосюка: *Я вчера говорил по телефону с Аллой Пугачевой. — Как, тебе уже поставили телефон?* Замысел говорящего — хвастовство, которое адресат, видимо сознательно, игнорирует, перенося фокус внимания с Пугачевой на телефон. Такой прием нередко используется в языковых играх. Еще пример: *Тебе не трудно почистить картошку?* — *Господи, конечно трудно!* — в замысле говорящего — просьба, адресат, игнорируя ее, отвечает на прямой вопрос о трудностях.

Неверные пресуппозиции и импликации также ведут к КН. Вот несколько примеров: *Банки вымыты, значит, варенья больше нет.* — *Да есть варенье, я просто переложила;* — *Позовите, пожалуйста, Новикова.* — *Его здесь нет.* — *А когда он будет?* — *Он у нас больше не работает;* — *Вот, брат приезжает, теперь не поработаешь.* — *Да ведь у тебя нет брата!* — *Не мой брат, а соавтора, с которым я статью делаю;* — *Вы ведь можете сделать Наде предложение — у вас квартира.* — *Квартира-то не моя, а теткина* — и др.

Многочисленные КН кроются в природе языковых единиц: многозначности слов и конструкций, неточной денотативной и референтной отнесенности номинаций, окказиональных образований и т. д. Коснемся некоторых из них.

Многозначные средства, как правило, уточняются контекстом, просодиями, актуальным членением, частицами и другими уточняющими средствами, однако все же КН могут возникать именно по причине многозначности. Ср. примеры неверного понимания многозначного слова: — *Наш Илья Васильевич все копает и копает.* — *На даче что ли?* — *Зачем на даче. Он материал для диссертации раскапывает;* *Надя у нас все копается, конца не видно.* — *Медленно дела идут?* — *Да я не о том! Участок дачный взяла, землю осваивает;* (И без того высокая, Елена Викторовна пришла на работу на высоких каблуках, к ней обращается заведующий кафедрой) — *Лена, как вы оцениваете свой рост?* — *А что, на каблуках мне плохо?* — *Какие каблукы?! Я думаю, вам пора подавать на доцента;* (О сыне-музыканте) — *Вот это концерт он дал!* — *Что, удачно выступил?* — *Да нет, поскакали крупно в филармонии;* — *Надежда у него просто кошка какая-то!* — *Гуляет что ли?* — *Зачем гуляет? Коварная!* — *В субботу мы работаем.* — *Поздравляю.* — *Нашла, с чем поздравлять!*

Кроме многозначности, омонимия, паронимия — частые источники КН: *Это очень эффектный ход.* — *Не вижу ничего эффектного. Просто он результативный.* — *Ну да, я это и хотела сказать.* — *Тогда эффективный, а не эффектный* — и др.

Неточное понимание значений грамматических средств также нередко приводит к КН: *Кирилл сдал зачет по английскому? — Не сдал. — Провалил?! — Да нет, не сдавал, у них преподаватель заболел; — Он у нее больной. — Что-нибудь хроническое? — Да нет, ангиной сейчас болеет* — и мн. др.

Неоднозначность истолкования грамматической конструкции уже была показана на примере вопросительных структур, когда адресат (при нечеткой интонации) извлекал не предусмотренный говорящим интенциональный смысл. Еще примеры: *Что ты делаешь?! — Разбираю кофемолку. — Я не спрашиваю, что, я говорю: не смей!*; *— Марья Петровна опять руку сломала. — Как?! — Да, видно, поскользнулась. — Я не спрашиваю, а просто удивляюсь, ведь это третий раз уже!*; *— Какой сегодня день?! — Четверг. — Да разве я об этом? Ты посмотри, какое солнце!* — и мн. др.

Неточная референциальная отнесенность также ведет к КН, особенно часто при неясном использовании дейктических слов, например: *Он ему говорит, а он не слушает, а он как закричит... — Постой, кто он-то?; — Сходи на кухню и принеси мне это. — Что это? — Ну это, блюдо; — Все дети на кислое кидаются. — Почему? Дети ведь сладкое любят. — А у него все дети, все трое странные, они кислое предпочитают. Я же не говорю о детях вообще* — и мн. др.

Неточное указание на денотат также вызывает двусмысленность, что ведет к КН: (В магазине) — *У вас сахар есть? — Нет, только песок; — Есть в доме масло? — Есть, конечно. — Ну, так поставь на стол, сделаем бутерброды. — Масло-то растительное; — Где корзины-то? — На веранде. — Где это у вас веранда? — А это что? — Так ведь это терраса!* — и т. д. О. Н. Ермакова и Е. А. Земская перечисляют часто смешиваемые по денотативной отнесенности слова: кольцо и перстень; ива, верба, ветла; курага, урюк; вобла, тарань; ишак, осел; бублик, баранка — и целый ряд других.

Типичным источником КН является употребление окказионализмов, придуманных слов, свойственных узкому кругу лиц, а также жаргонизмов, диалектизмов и т. п. Несколько примеров: *Светка у нас печенюшница. — Такая маленькая, и уже больная печень! — Да нет, она печенку жареную обожает, я вот потому и готовлю; — Эти грибы у вас зимушники? — Как это? — Ну на зиму пойдут или сейчас съедите?; — Она очень хороший словообразователь. — Что, что? — Словообразованием занимается, и очень интересно; — Я тащусь от этой музыки! — Что это за словечки такие, понять ничего нельзя! Выражайся по-русски! — А я по-русски и выражаюсь.*

Как видим, разновидности коммуникативных неудач множественны, причины их возникновения разнообразны, мы коснулись лишь основных. Бытование КН в непринужденном диалоге почти неизбежно, и тем не менее, когда мы готовимся к устной публичной речи или создаем письменный текст, стремление избежать КН велико, и они, как правило, успешно преодолеваются. Хотя, повторим, процент понимания адресатом того, на что рассчитывает автор текста, в принципе невелик.

ВОПРОСЫ

1. Как можно определить такое явление, как коммуникативная неудача?
2. Найдите примеры КН, вызванные различиями в национальных картинах мира у партнеров по коммуникации.
3. Выделите другие экстралингвистические причины КН.
4. Возможны ли КН, вызванные внутренними свойствами языковых единиц?
5. Перечислите некоторые свойства языковых единиц и их употребления, которые могут привести к КН.

ПРИМЕРЫ ДЛЯ АНАЛИЗА

I. Проанализируйте причины разнообразных коммуникативных неудач.

1) Жена (мужу). — Ты опять нахамил маме!

Муж. — ?!

Ж. — Мама сказала, что просила тебя полить огород, а ты отказался.

М. — Не было этого! Ничего она не просила!

Ж. — Она тебе сказала: «Я плохо себя чувствую, а мне еще огород поливать надо» ... (пример К. Ф. Седова).

2) — Извините, сколько стоит масло?

— У вас что, глаз нет? (запись устной речи).

3) — Сережа не звонил?

— Что, что? Говори внятно, а то бормочешь себе под нос.

— И вовсе я не бормочу! Что я, кричать должна?

4) (Корейский аспирант научному руководителю):

— Садитесь, пожалуйста, в вашем возрасте надо сидеть.

— Что это вы меня в старухи записываете?

— Но возраст вызывает у нас самое большое уважение!

II. Охарактеризуйте обыгрывание в анекдотах коммуникативных неудач.

1) (Учительница истории на уроке):

— Петров, кто взял Измаил?

— Не я, Анна Сергеевна!

(В учительской):

— Представляете, я спрашиваю Петрова, кто взял Измаил, а он говорит: «Не я!»

— Ну взяли, так отдадут. Ведь дети же.

(С директором школы):

— Представляете, я рассказываю в учительской, что на вопрос: «Кто взял Измаил?» Петров ответил: «Не я». А мне говорят, что, мол, раз взяли — отдадут!

— Какой класс?

— 5 «б».

— Эти не отдадут.

2) (В школе под Рязанью):

- Сидоров, читай стихотворение, которое я задала.
- Поздняя осень, грачи улятели...
- Да как же «улятели»? Мы изучаем язык Толстого и Достоевского, Тургенева и Чехова. Ну почему «улятели»?
- Клявать стало нечего, вот и улятели.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ермакова О. Н., Земская Е. А.* К построению типологии коммуникативных неудач // Русский язык в его функционировании. — М., 1993.
2. *Городецкий Б. Ю., Кобозева И. М., Сабурова И. Г.* К типологии коммуникативных неудач // Диалоговое взаимодействие и представление знаний. — Новосибирск, 1985.
3. *Вийм Х.* Семантика и теория понимания текста. Анализ лексики и текстов директивного общения. Дисс... д-ра филол. наук. — Тарту, 1983.
4. *Ван Дейк Т. А.* Язык. Познание. Коммуникация. — М., 1989.
5. *Гудков Д. Б.* Типы коммуникативных неудач // Slavica gandensia, 2000, № 27.

XVII. РЕЧЕВОЙ ЭТИКЕТ

Основные вопросы. Понятие речевого этикета (РЭ), его определение. Книги и пособия по РЭ. Этикет как система моральных норм поведения и общения и как приемы демонстрации этих норм. Этикет как древнейший, исконный способ демонстрации иерархического устройства сообщества и как вторичная система, надстраиваемая над языком. Этикет и РЭ как стандарт, стереотип, ритуал поведения. Стереотипное и творческое начало в употреблении РЭ. 3 функции ритуалов и специализированные функции РЭ. РЭ как «социальные поглаживания». РЭ и вежливость. РЭ и культура, национально-культурная специфика речевого поведения. РЭ как речевой акт. РЭ как класс речевых актов и как этикетная рамка общения.

В 1967 году вышел первый номер журнала «Русский язык за рубежом», его открывала статья В. Г. Костомарова «Русский речевой этикет». В 1968 году было опубликовано (ротапринтное) издание учебного пособия А. А. Акишиной и Н. И. Формановской «Русский речевой этикет» (М., ССОД). Так в русистику вошло терминологически и начало развиваться понятие речевого этикета, охватывающее обширную зону коммуникативных единиц с особыми функциями и значениями и коммуникативных взаимодействий партнеров — со спецификой речевого поведения, своими стратегиями и тактиками, речевыми актами, диалогами-дискурсами и текстами, ситуациями общения и социальными отношениями партнеров и т. д. Можно дать следующее определение: под речевым этикетом будем понимать социально заданные и национально специфичные регулирующие правила речевого поведения в ситуациях установления, поддержания и размыкания контакта коммуникантов в соответствии с их статусно-ролевыми и личностными отношениями в официальной и неофициальной обстановке общения. Каждое положение данного определения будет далее охарактеризовано более или менее подробно.

К настоящему времени вышло немалое количество работ теоретического и практического плана, посвященных РЭ. Перечислим лишь некоторые: А. А. Акишина, Н. И. Формановская. Русский речевой этикет. — М., 1974 и послед. изд.; модификации этого учебного пособия для лиц, говорящих на английском, немецком, французском, итальянском, вьетнамском и др. языках; А. А. Акишина, Н. И. Формановская. Этикет русского письма. — М., 1981 и послед. изд.; Н. И. Формановская. Употребление русского речевого этикета. — М., 1982 и послед.

изд.; Н. И. Формановская. Русский речевой этикет: лингвистический и методический аспекты. — М., 1982, 1987; Н. И. Формановская, З. Сепеши. Русский речевой этикет в зеркале венгерского. — М., 1986; Н. И. Формановская, П. Тучны. Русский речевой этикет в зеркале чешского. — М., 1986; есть ряд популярных книг, рассчитанных на носителей русского языка: В. Е. Гольдин. Речь и этикет. — М., 1983; Н. И. Формановская. Вы сказали: «Здравствуйте!». Речевой этикет в нашем общении. — М., 1982 и послед. изд.; Н. И. Формановская. Речевой этикет и культура общения. — М., 1989. Для россиян, изучающих иностранные языки, выпущены пособия, представляющие русско-немецкие, русско-французские, русско-итальянские, русско-испанские соответствия этикетных формул и выражений. Проблемы теории и практики РЭ отражены в ряде других книг, статей, диссертаций. В 1999 году в Кемерове выпущен словарь, составленный А. Г. Балакаем: «Доброе слово. Словарь-справочник русского речевого этикета и доброжелательного простонародного обхождения XIX — XX вв». Второе издание выпущено издательством АСТ-пресс в Москве под названием «Словарь русского речевого этикета». Книга уникальная! Собрано и описано в алфавитном порядке около 6000 словарных единиц — выражения речевого этикета и составляющие их слова — с иллюстративными примерами из художественных текстов. Вторая часть представляет ситуативно-тематические речения. Одних приветствий 383, прощаний 225! Расписан «Словарь живого великорусского языка» В. И. Даля, словари народных говоров, сборники пословиц, поговорок, фразеологии. Обширнейший исторический и современный материал подан в безупречной лексикографической форме.

Речевой этикет связан с понятием этикета, который определяется следующим образом: «ЭТИКЕТ — (фр. /.../ ярлык, этикетка) — совокупность правил поведения, касающихся отношения к людям (обхождение с окружающими, формы обращения и приветствий, поведение в общественных местах, манеры, одежда)» (Словарь по этике. — М., 1981). Этикет, по определению, антропоцентричен и диалогичен: он отражает ту часть действительного мира, которая связана с человеком в его отношении к другим людям (обхождение с окружающими) и к этикетно значимым вещам (одежда, прическа и т. д.) (см. Байбурин, Топорков — 1990). Как видим, в определении этикета в Словаре по этике совмещены неречевые и речевые проявления, что характерно, поскольку вербальные, невербальные и «вещные» этикетные отношения в процессе общения, как правило, взаимодействуют. Ср.: «— Я люблю, как дядя Павел наклоняется ко мне и берет мою руку в свою, большую и теплую, и улыбается, и хрипло и ласково говорит: — Здравствуй, Человек!» (В. Драгунский). Однако в центре нашего внимания будет именно речевой этикет.

Словарь по этике относится к типу философских (этика — раздел философии), поэтому можно сказать, что понятие этикета изучается в философии.

Этикет исследует и семиотика (теория знаковых систем): этикетные знаки с их значениями рассматриваются с точки зрения отражения

объектов действительности как маркировка взаимоотношений и взаимодействий людей в обществе и в общении (семантика этикетных знаков), с точки зрения сочетания этикетных знаков (вербальных и невербальных) в речевых актах, диалогах, текстах (синтактика этикетных знаков), с точки зрения говорящего, его оценки и выбора знака в конкретной ситуации, для конкретного адресата (прагматика этикетных знаков). Этикет изучается в этнографии с точки зрения быта, строения семьи, общества, ритуалов, обрядов, обычаев, поведенческих традиций и т. д., как правило, национально специфичных. Ср. ритуалы отпевания умершего, заговор от болезни, величание невесты и мн. др. Приведем пример ритуальных проводов мальчика на первую охоту на морского зверя, равную у нивхов посвящению в мужчины: *«Провожала его только мать, и то, не сказав вслух ни слова о предстоящем плавании и не дойдя до бухты, попрощалась. «Ну, иди в лес!» — нарочито внятно сказала она сыну, при этом не глядя на море, а глядя в сторону леса: «Смотри, чтобы дрова были сухие, а сам не заблудись в лесу!» Это она говорила для того, чтобы запутать следы, обереечь сына от кинров — злых духов»* (Ч. Айтматов). (Об этнографических аспектах этикета см. Байбурин — 1988.)

Обратимся к истолкованию этикетных знаков в следующем примере: *«— Глядит, а перед ним на грудке руды у большого камня женщина какая-то сидит. Спиной к парню, а по косе видать — девка. Коса сизачерная и не как у наших девок болтается, а ровно прилипла к спине. На конце ленты не то красные, не то зеленые»* (П. Бажов). Информация *«а по косе видать — девка»* — несомненно этикетного характера. Это этикетный социальный знак принадлежности к «девка́м», т. е. незамужним женщинам. *«Рано мою косоньку на две расплетать»* — рано меня, девицу, замуж отдавать. Стало быть, старорусские обычаи причесываться определенным образом имели знаковое значение. Этикетность знаков такого рода находила отражение и в обхождении друг с другом: девица с одной косой могла позволить себе одни манеры и способы существования в социуме (плясать с парнями на гулянках, принимать ухаживания и т. д.), особа с двумя косами, оплетенными вокруг головы, имела совершенно иной статус и разрешенные формы поведения. В приведенном отрывке из художественного текста содержится и другая богатая информация. Прежде всего, о времени описываемого эпизода — оно ушедшее, старое; во-вторых, о месте действия и социальной среде — это не город, скорее, деревня, деревенский обиход, девица принадлежит, возможно, крестьянской среде. Так запечатлевает народное сознание в уральских сказах облик волшебный и царственный — Хозяйки медной горы.

Этикет возник в древнейшие времена как правила упорядочения общественной жизни. Исследователи отмечают, что сведения об этикете содержатся уже в «Поучениях Кагемни фараону Снофри», которыми пять тысяч лет (Арова — 1982). Этикетные правила охватывают разрешения и запреты, организующие в целом морально-нравственные нормы: оберегай младших, заботься о жене, уважай старших, будь добрым к окружающим, не оскорбляй зависящих от тебя, будь

трудолюбивым, имей совесть и т. д. и т. п. Правила поведения петровских времен «Юности честное зерцало» были переизданы трижды.

Этикетные знаки несут информацию и об иерархическом устройстве общества. Ср. описание Марко Поло (XIII-XIV вв.) пира при дворе монгольского хана Хубилая: «На пиру великий хан за столом сидит вот как: его стол много выше других столов; садится он на северной стороне, лицом на юг; с левой стороны возле него сидит старшая жена, а по правую руку, много ниже, сыновья, племянники и родичи императорского роду; а головы их приходятся у ног великого хана; а прочие князья садятся за другие столы, еще ниже. Жены рассаживаются точно так же. Жены сыновей великого хана, его племянников и родичей — с левой стороны, пониже, а за ними, еще ниже, садятся жены баронов и рыцарей. Всякий знает свое место, где он должен сидеть по порядку, установленному великим ханом...» (по Гольдин — 1983). Ср. с русским феодальным «местничеством» XIV—XV вв.

Как видим, этикет — это такие правила ритуализованного (а в широком смысле — социального) поведения, которые отражают существенные для данного общества моральные и этические нормы, связанные как со статусными и ролевыми признаками общающихся, так и с их социально значимыми биологическими признаками (мужчина — женщина, старый — молодой). Этикет вырабатывает нормы поведения, общения, способы и приемы исполнения, демонстрации этих норм и вещественные атрибуты такой демонстрации.

Этикетных знаков великое множество, они непрерывно развиваются вместе с развитием общества, несмотря на устойчивость и консерватизм, на смену одним приходят другие. Само же слово «этикет» возникло при дворе Людовика XIV и сообщало, главным образом, о правилах придворного церемониала (ср. китайские церемонии). Однако этикет распространяется далеко за пределы дворцового поведения и охватывает вообще всякое обхождение людей друг с другом, правила общественного поведения и социальных взаимодействий людей.

Утверждают, что «этикет относится к так называемым вторичным моделирующим системам, надстраивающимся над первичной моделирующей системой — языком» (Байбурин — 1990, с. 8). Однако это мнение может быть поколеблено, поскольку ритуализованное поведение можно усмотреть и в некоторых проявлениях взаимодействий особей в животном сообществе. Интересно, что исследователь поведения животных, лауреат Нобелевской премии, австрийский этолог Конрад Лоренц свидетельствует (см. «Знание — сила» 1990, № 9, с. 58-67)*, что животным сообществам присущи ритуалы, служащие сохранению стада, стаи, в конечном итоге вида, как неукоснительные правила совместного общежития, поведения каждого члена сообщества с точки зрения его места в иерархическом устройстве этого сообщества и соблюдения соответствующих правил согласно своей «роли». При этом сами правила передаются в филогенезе как наследственные.

* См. также: К. Лоренц. Агрессия (так называемое «зло»). СПб., 2001.

Ритуал, по мнению Лоренца, возникает из привычки к определенным, поначалу целесообразным действиям, переходящим в обычай. Далее возникает собственно ритуал, когда движения и действия утрачивают житейскую целесообразность и становятся символическими. Так, символическими являются брачные ритуалы, когда ярко украшенные природой самцы «сражаются» за самку, однако не до смерти, а до принятия символической позы покорности. А далее Лоренц замечает, что позы покорности у животных сродни ритуалам вежливости у людей: поклоны, прижимания рук к груди и т. д. «Общественное поведение людей пронизано культурной ритуализацией до такой степени, что именно из-за ее всеобщности это почти не доходит до нашего сознания. Если захотеть привести пример заведомо неритуализованного поведения человека, то придется обратиться к таким действиям, которые открыто не производятся, как неприкрытая зевота или потягивание, ковыряние в носу или почесывание в неудобоназываемых частях тела. Все, что называется манерами, жестко закреплено культурной ритуализацией» (там же, с. 65). При этом ритуализованное поведение в человеческих социумах осваивается в индивидуальном опыте в процессе социализации.

К. Лоренц приписывает ритуалу три главные функции: 1) сдерживание агрессии как запрет смертельной борьбы между членами группы, 2) удержание членов группы в замкнутом сообществе «своих», 3) отторжение членов других сообществ как «чужих». Далее мы увидим, что речевой этикет ярко отмечен именно этими (наряду с другими) сущностными признаками. Сейчас же можно сделать вывод, что в глубокую древность уходит рождение ритуалов, норм и правил социального поведения, которые присущи не только человеку, но и «братьям нашим меньшим».

Ритуализованность предполагает стандарт, стереотип определенных форм поведения, в том числе и речевого (см. Речевые и ментальные стереотипы — 1995). Общество для гармоничного взаимодействия своих членов вырабатывает стандартизованные нормы социального поведения, определяемые представлениями об образце, шаблоне. Поведение индивидов, в том числе и речевое, чтобы не быть анархичным, осуществляется в рамках неписаных (и писанных) законов, выработанных обществом в силу многократного повторения одинаковых проявлений в стандартных ситуациях. «Прежде всего в социальном общении подвергаются стандартизации простейшие, миллионы и миллиарды раз повторяющиеся коммуникативные проявления, каждое из которых как будто не наделено атрибутом значимости, но совокупность которых образует жизненно важную ипостась человеческих отношений. Это в первую очередь отношения этикета, поддержания неантогонистических контактов в человеческом общении. Они образуют семиотическими стереотипами, которые усваиваются с детства в процессе воспитания и продуцируются в коммуникативных ситуациях...» (Соковнин — 1974, с. 105). Это отмечал и Л. П. Якубинский: «Говорение в связи с определенными шаблонами быта влечет образование целых шаблонных фраз, как бы прикрепленных к данным бытовым положениям и шаблонным темам разговора» (Якубин-

ский — 1923). В самом деле, стереотипы общения: *Сколько стоит...?, Покажите, пожалуйста..., Взвесьте..., Заверните...* — характерны для общения в магазине; *Вы выходите на следующей?, Проходите вперед, там свободно* и др. — в транспорте — и т. д. и т. п.

Любой функциональный стиль обладает своими стандартами, заданным выбором лексических и синтаксических единиц и их сочленением в текстовые структуры, клишированными выражениями — тем и маркируется в значительной мере. Особо стандартизирован, как известно, официально-деловой стиль. *«Настоящим предписывается неукоснительное исполнение вышеназванного»* не оставляет у читателя сомнения в стилиевой принадлежности текста. Газетно-публицистический стиль также характеризуется стандартизацией. Невозможно создать, например, информационную заметку вне «сетки» стереотипных, клишированных элементов: *«Вчера (или в другое время) здесь (или в определенном месте) был дан прием в честь высокого гостя. Прием прошел в теплой и дружественной обстановке»*. Для привлечения внимания читателя газеты обильно вводят экспрессивные средства. Как хорошо известно, сочленение стандарта и экспрессии является конструктивным принципом публицистического стиля (Костомаров — 1971). Научный текст распознается без труда не только из-за терминологических обозначений, но и стандартизованного построения текста: *«Завершая рассмотрение мультипликативной, дистрибутивной и итеративной неоднократности, мы хотели бы обратить внимание на то, что названные типы множества ситуаций представляют собой результат классификации, для которой используются два бинарных семантических признака»*. Казалось бы, всего менее поддающиеся стандартизации разговорный и литературно-художественный стили все же без труда распознаются слушающим/читающим как принадлежащие именно этому стилю: *«Кузница стояла у обочины полевого проселка, стороной обегавшего Малые Серпилки. С дороги за хлебами видны были только верхушки серпиловских садов, сами же хаты прятались за сплошной стеной вишняков и яблонь»*. Несмотря на индивидуальность и неповторимость писательской манеры Е. Носова, есть некий стандарт лексического, синтаксического, образного выбора и сочетания средств для того, чтобы текст оказался именно художественным. Наконец, существуют, как упоминалось, ритуалы, при исполнении которых текст оказывается жестко стандартизованным, каноничным. Таковы акты принятия присяги, ритуал защиты диссертации, дипломатический протокол, траурная церемония, юбилейное поздравление, застольные тосты и мн. др. Иными словами, стандартом, стереотипом пронизана наша речь, наше поведение, одежда, жилище, сам способ существования.

Речевой этикет представляет собой образец ярко выраженного стандартизованного речевого поведения. Стандартны сами ситуации знакомств, представлений, обращений, приветствий, прощаний, извинений, благодарностей и мн. др. Стандартны и выражения, речевые акты, применяемые в этих ситуациях, несмотря на то, что идет непрерывный выбор из обширного языкового арсенала наиболее уместного

средства применительно к официальной/неофициальной обстановке общения, социальным признакам адресанта/адресата и т. д. Таким образом, в употреблении единиц речевого этикета совмещаются стандарт и творческий выбор как существенное свойство этой коммуникативной системы знаков.

Еще раз вспомним и подчеркнем выделенные К. Лоренцом три функции ритуалов и посмотрим, как они проявляются в этикетном речевом поведении. Функцию снятия агрессии с помощью применения речевого этикета автор этих строк неоднократно испытывал на себе. Один лишь пример. Несколько лет назад возникла необходимость обсудить с коллегой ряд профессиональных вопросов, и мы договорились встретиться в центре Москвы в кафе «Артистическое», чтобы заодно и пообедать. Было несколько свободных столиков, мы выбрали один и, сделав заказ, расположились со своими бумагами. Официантка принесла заказанное разом — и холодное и горячее, в том числе и чай, а минут через 20 подошла и сказала: «Знаете чего? Я со столиков работаю, а вы тут со своими конспектами сидите. Давайте ешьте и уходите». Я ответила, что считаю это неправильным и посоветуюсь по этому поводу с руководством кафе. Официантка мотнулась за портьеру, а через несколько мгновений вошла в служебное помещение и я. Там стояли три женщины в белых халатах и буквально «расстреливали» меня взглядами. Понимая, чего от меня ждут («вы такие-сякие» в тональности ругани), я разрушила речевые экспектации (ожидания) партнеров и сказала: «Здравствуйте, друзья», что произвело эффект разорвавшейся бомбы. Но я продолжала: «Вы меня извините, может быть, я не права. Помогите мне, пожалуйста, разобраться в ситуации, и я буду вам очень благодарна». Далее, сделав комплимент в адрес выбранного нами кафе, я мягко обрисовала происшедшее, в результате чего «начальство» выругало официантку, велело сменить остывшие блюда, а нам с коллегой было предложено сидеть до закрытия и посещать кафе как можно чаще. Примеров подобного рода множество.

Вторую функцию, отмеченную для ритуалов, — функцию обозначения «своих», связанную с третьей — отторжением «чужих», можно применительно к речевому этикету продемонстрировать следующим примером из произведения Ч. Айтматова «Плаха». Герой повествования, молодой интеллигент, должен вступить в деловые (а стало быть, сначала и в речевые) отношения с главарем «гонцов» за наркотической коноплей. Известно, что этот персонаж работает носильщиком на вокзале. Текст таков: *«Я подождал в стороне, пока он освободится, пока отъезжающие скроются в вагоне, а провожающие рассредоточатся вдоль состава по окнам купе. И тут он вышел из тамбура, запыхавшись, суя чаевые в карман.*

Этакий рыжеватый детина, этакий кот с бегающими глазами. Я чуть было не допустил оплошность — едва не обратился к нему на «вы» да еще чуть не извинился за беспокойство.

— Привет, Утюг, как дела? — сказал я ему насколько возможно бесцеремонней.

— *Дела как в Польше: у кого телега, тот и пан*, — бойко ответил он, точно мы с ним сто лет были знакомы». Как видим, за естественным речевым контактом «своих» (сто лет знакомы) легко пойдут и деловые связи. Но если бы наш герой, действуя привычно-стереотипно: с незнакомым надо общаться на «вы» и особо вежливо, — допустил такое, он оказался бы среди «чужих», т. е. тех, с кем контакты нежелательны, противопоказаны. В функционально-семантическом поле речевого этикета есть множество языковых единиц, тактик и стратегий, позволяющих в каждой ситуации общения каждому говорящему выбирать знаки опознания «своих» и «чужих». Эту функцию РЭ можно связать с конативной — функцией ориентации на адресата. В самом деле, для одного партнера выбирается: *Привет, Валюш!*, а для другого или для этого же, но со стороны иного говорящего, или в другой обстановке общения и при других ролевых и взаимных отношениях: *Рад вас приветствовать, Валентин Сергеевич!* О важности этикетного различия «своего» и «чужого» упомянем ниже, коснувшись отношения: речевой этикет и культура.

Одной из важнейших функций РЭ является контактоустанавливающая (контактная, фатическая). Включение и поддержание речевого контакта с собеседником осуществляются именно с помощью единиц РЭ. Разветвленная сеть обращений, приветствия, осведомления о жизни, делах, здоровье — все разнообразие начальных относительно текста общения фатических реплик и все возможные варианты поддержания контакта принятым в данном социуме способом обслуживают эту функцию РЭ. Ср.: «— *Порфирий!* — воскликнул толстый, увидев тонкого. — Ты ли это? Голубчик мой! Сколько зим, сколько лет! — Батюшки! — изумился тонкий. — Миша! Друг детства! Откуда ты взялся?» (А. Чехов).

Поскольку РЭ ориентирован на кооперативное общение, он обслуживает зону доброжелательных отношений партнеров. И в этом смысле он противопоставлен зоне недоброжелательства, конфликтности: разрыва контактов, ссоры, брани, ругани, хулы и т. п. Осуществить с помощью речи этикетное действие — это послать партнеру некое социальное «поглаживание» (по Э. Берну). Это наименование вошло в психологию, психиатрию и лингвистику общения после биологического исследования (на группах крысят) результатов разного обхождения с животными. Одна группа животных вырастала в обычных лабораторных условиях, а другую группу лабораторанты должны были гладить, ласкать. Когда крысята выросли, они оказались значительно здоровее, крупнее и умнее контрольных. Третья группа подвергалась ударам электрического тока, и в этих условиях крысы выросли умными и стойкими в сопротивлении среде. Однако последние были злобными, агрессивными индивидуалистами, тогда как поглаживаемые выросли добрыми, веселыми коллективистами. Человеческие сообщества могут извлечь из этого эксперимента полезные уроки. В речевых взаимодействиях роль «поглаживаний» берут на себя этикетные знаки внимания и расположения. Ср. пример из В. Солоухина (стихотворение «Здравствуйте»):

«— Здравствуйте! — поклонившись, мы друг другу сказали, хоть были совсем незнакомы.

— Здравствуйте! —

Что особого тем мы друг другу сказали?

Просто «здравствуйте», больше ведь мы ничего не сказали.

Отчего же на капельку солнца прибавилось в мире?

Отчего же на капельку счастья прибавилось в мире?

Отчего же на капельку радостей сделалась жизнь?»

Конечно, в автоматических этикетных репликах и жестах в повседневном обиходе человек не испытывает, может быть, подобных эмоционально-оценочных нюансов, но вот отсутствие ожидаемых знаков внимания: приветствия, извинения, благодарности, поздравления и др. — воспринимается болезненно.

В наибольшей степени эксплицируют эмоционально-оценочную зону поглаживаний ситуации и КСГ (коммуникативно-семантические группы): одобрение, похвала, комплимент. Потребность в одобрении исконная, природная, связанная со всем живым. Медики и психологи свидетельствуют, что грудные младенцы реагируют на одобрение. Это же знают и владельцы домашних животных». См. из последних свидетельств профессора Л. П. Пономаревой, заведующей отделением новорожденных: *«Представляете, от комплиментов младенцы розовеют! Я похваливаю всех, даже крошечных неудачников — в родах чего только не бывает...»* («Комсомольская правда»). В уже упоминаемой диссертации Е. П. Савельевой ЛСГ «одобрение — похвала» содержит следующие номинации: одобрение (одобрять), поддержка (поддерживать — перен.), поощрение (поощрять), похвала (хвала — высок.) (хвалить), восхваление (восхвалять — книжн.), благословлять (высок.), славословие (славословить), славить (высок.), восславлять (высок.), прославлять, воскурять фимиам (ирон.), петь дифирамбы (книжн.), превозношение (превозносить), делать (говорить) комплимент. К этому списку мы добавили бы и лесть (льстить), поскольку петь дифирамбы и воскурять фимиам, славословить — речевые действия, не менее сильные и не более искренние, чем лесть, которую относят к предосудительным. Вот что мы узнаем о лести от Эразма Роттердамского: *«... Но моя лесть рождается от добродушия и простосердечия и более соседствует с добродетелью, нежели противные ей суровость и угрюмство, столь несносные и докучливые, по слову Горациеву. Она ободряет упавших духом, увеселяет печальных, поднимает расслабленных, будит оцепенелых, больных исцеляет, свирепых умягчает, любящих сближает, а сблизив, удерживает в единении. Она побуждает отроков к усвоению наук, веселит старцев; под видом похвал и без обиды увещевает и научает государей. В общем, благодаря ей каждый становится приятнее и милее самому себе, а ведь в этом и состоит наивысшее счастье. Поглядите, как услужливо два мула почестывают друг другу спины. Не в этом ли состоит главная задача красноречия, еще в большей степени медицины и всего более поэзии. Лесть — это мед и приправа во всяком общении между людьми»* («Похвала глупости», с. 163). Конечно, в обыденном сознании лесть — это своекорыстная,

неискренняя похвала, избыливающий комплимент, чаще нижестоящего вышестоящему, для достижения своей внекоммуникативной цели, тем не менее, это тоже своеобразная похвала. Судя по характеристике Э. Роттердамского, можно сделать вывод о том, что он уравнивает лесть с одобрением, похвалой, комплиментом. Во всяком случае интенции, которые побуждают говорящего одобрять собеседника, многочисленны и разнообразны по способам выражения, их семантическим и стилистическим оттенкам. Речевому этикету в целом как зоне благожелательных, одобрительных отношений общающихся свойственна аура положительной оценки, «поглаживания» собеседника, контактоподдержания. Это свойство К. Лоренц относит к ритуалу вообще: «Хотя ритуал предписывается и освящается надличностным законом, обусловленным традицией и культурой, он неизменно сохраняет характер «любимой» привычки; более того, его любят гораздо сильнее, в нем ощущают потребность еще большую, нежели в привычке, возникшей в течение лишь одной индивидуальной жизни» (цит. раб., с. 65). Таким образом, ритуал наполняется некоторой теплотой. «Эта теплота чувства и придает для нас ценность плодам нашей культуры. Собственная жизнь этой культуры, создание какой-то общности, стоящей над отдельной личностью и более продолжительной, чем жизнь отдельного человека, одним словом, все, что составляет подлинную человечность, основано именно на обособлении ритуала, превращающего его в автономный мотив человеческого поведения» (там же). Можно сделать вывод, что этикетные ритуалы исполняются в модальном ключе «я должен» — «я хочу». Долженствование ритуала обусловлено его социальной заданностью, желательность исполнения связана с созданием уз общности, благоприятной обстановки общения: *Дорогая Алла Сергеевна! От всей души хочу поздравить вас с днем рождения и пожелать вам всего самого, самого доброго!* Долженствование в исполнении обычая может эксплицироваться в структурах типа: *Я должен извиниться перед вами*, что менее тепло и лично, чем *Я хочу извиниться перед вами*.

РЭ связан с вежливостью. О категории вежливости упоминалось в разделе о прагматических принципах общения. Здесь же рассмотрим отношение речевой этикет и вежливость, заранее оговорив, что эти явления не покрывают друг друга, а лишь тесно взаимодействуют; не все то вежливо, что этикетно, но все, что неэтикетно — невежливо.

Категория вежливости относится к функционально-семантическим с прагматическими функциями выражения отношениям говорящего к партнеру. Эти отношения лежат в зоне уважительности и имеют разные ипостаси: почтительности, галантности, корректности, учтивости. Почтительность и учтивость более применимы к старшему партнеру, галантность — к даме, корректность характеризует человека, досконально соблюдающего правила поведения и т. д.

Манерность и церемонность гипертрофируют вежливость, поэтому выходят за пределы нормы. Вежливости противопоставлена невежливость, которая характеризует поведение (в том числе и в

первую очередь речевое) как грубое, хамское, спесивое, заносчивое, высокомерное. Все эти оттенки отношений фиксируются в невербальных и вербальных знаках: фонации, мимике, жестах и позах и, конечно, в соответствующих высказываниях. Так, в европейском культурном ареале вежливо стоять лицом к собеседнику и смотреть ему в глаза, тогда как, например, в корейской культуре перед королем стояли боком, опустив взор. Эта поза почтительности и покорности до сих пор сохраняется у женщины по отношению к мужчине в некоторых семьях. Невежливость может прочитываться слушающим даже в слишком, с его точки зрения, громком голосе говорящего: *Что вы на меня кричите?! — Не кричите так!* — и др. Об этом же свидетельствует и К. Лоренц: «Важная функция вежливых манер особенно хорошо поддается изучению при социальных контактах между различными группами и подгруппами человеческих культур. Значительная часть привычек, определяемых хорошими манерами, представляет собой ритуализованное в культуре утрирование жестов покорности, большинство из которых, вероятно, восходит к филогенетически ритуализованному поведению, имевшему тот же смысл. Местные понятия о хороших манерах в различных культурных подгруппах требуют различного подчеркивания этих выразительных движений. Хорошим примером может послужить жест, обозначающий внимание к собеседнику, состоящий в том, что слушатель вытягивает шею и одновременно поворачивает голову, подчеркнуто «подставляя ухо» говорящему. Это движение выражает готовность внимательно слушать и в случае надобности повиноваться. В учтивых манерах некоторых азиатских культур этот жест очень сильно утрирован; в Австрии это один из самых распространенных жестов вежливости, особенно у женщин из хороших семей; в других же центральноевропейских странах он, по-видимому, распространен меньше. В некоторых областях Северной Германии он сведен к минимуму или вовсе отсутствует; в здешней культуре считается корректным и учтивым, чтобы слушатель держал голову ровно и смотрел говорящему прямо в лицо, как это требуется от солдата, получающего приказ» («Знание — сила», 1990, № 9, с. 66).

В зоне функционально-семантического поля (ФСП) вежливости, не центрированного грамматически (в отличие от японского и корейского языков), оказывается речевой этикет: а) как традиции и ритуалы социальных взаимодействий; б) как КСГ высказываний — речевых актов, выражающих этикетные интенции (см. ниже); в) другие языковые/речевые проявления уважительности (косвенные РА вместо прямых, сослагательное наклонение вместо изъявительного, транспозиция личного местоимения, лица и числа предиката перформативного высказывания и др., например: *Вам не трудно подвинуться?; Я хотела бы попросить вас...; Как мы себя чувствуем?*). В ФСП вежливости должен быть представлен обширный класс лексем со значением интенционального и эмоционального состояния уважительности, почтительности, корректности, галантности и др. Эти лексемы присутствуют в классах глаголов речи как характеризаторы прямой речи и речевого (невербального и вербального) поведения персонажей художествен-

ных текстов и как дескрипции нарративного речевого режима: *сказал это вежливо, учтиво, с почтительным поклоном, доброжелательно, с доброй улыбкой, подчеркнуто корректно, прижав руку к сердцу, склонив голову* — и мн., мн. др. В ФСП вежливости строевую роль играют грамматические категории в их прагматическом аспекте; категория лица как экспликация «я»-говорящего «ты/Вы/вы»-адресата, «он»-косвенного адресата и наблюдателя, другие личные местоимения (см. соответствующий раздел); категория наклонения (повелительность и сослагательность как модификаторы индикативности в этикетных речевых актах); видимо, категории времени и вида и др. (см. Храковский, Володин — 1986). Наконец, в ФСП вежливости должны быть отмечены стратегические и тактические речевые ходы, конвенционально закрепленные в языковом сознании носителей языка, их коммуникативной и прагматической компетенции (смягчение императивного категоричного побуждения актуализаторами вежливости и т. д.).

Вежливость, особенно в единении с РЭ, позволяет говорящему демонстрировать (возможно, и в рамках игрового принципа речевого поведения) внимание к собеседнику, интерес к его делам, сопереживание, готовность помочь, желание контактировать и под., в соединении с максимами прагматического принципа вежливости Дж. Лича: быть тактичным, великодушным, одобряющим, скромным, соглашающимся, проявляющим симпатию (см. выше). Таким образом, РЭ в сочетании с вежливостью обеспечивает неконфликтные зоны общения, а также предупреждает и снимает конфликты.

В общественном сознании вежливость имеет высокую оценку. Широко известно изречение, приписываемое Сервантесу: *«Ничто не обходится нам так дешево и не ценится так дорого, как вежливость»*. Нередко и общая оценка человека складывается из признания его вежливых и этикетных манер: *«Какой хороший человек: всегда поздравляет меня с праздниками»*, *«Какая у вас девочка хорошая: всегда здоровается со мной»* — и т. п. Соблюдение этикетных правил как уважительного внимания к собеседнику объединяет речевой этикет и вежливость. Просто же контактоустановление в рамках знаков неофициальности, непринужденности, фамильярности, равенства «своих» (*Эй ты!* — подросток сверстнику; *Здорово, мужички!*; *Привет, Тань!* и др.), не обладая свойствами эксплицировать почтительность, галантность, корректность, особую меру уважительности, — несомненно, относится к РЭ, но не входят в поле собственно вежливости.

Как и всякое социально заданное привычное поведение, вежливость контрастно обнаруживается при ее нарушении. Нарушения фиксируются сознанием адресата а) при неисполнении ожидаемых знаков — не поздравил с праздником, не поздоровался, не поблагодарил, не извинился и т. д.; б) при выборе неуместного знака, не подходящего к ситуации, ролевым и личностным отношениям партнеров. Так, *Приветствую вас!* может быть высказыванием либо интеллигента старшего/среднего поколения, чаще в официальной обстановке (в норме), либо языковой игрой коммуниканта с иными социальными признаками и в иной обстановке: *«Приветствую вас, дети мои!»* —

развязно кричит подросток, что невежливо по отношению к старшим, «чужим»; в) при использовании негативных характеристик адресата или объектов его личной сферы, например: *Что это ты натялила?*; *Что это на тебе за хламида?* и т. п. Вообще всякого рода оскорбления, обиды, унижения и под., как упоминалось, нарушают постулаты вежливости и лежат вне его поля.

Соотношение «речевой этикет и культура» как будто уже и не требует особого упоминания, поскольку собственно этикет неразрывно спаян с культурой народа, исполняющего те или иные ритуалы, обычаи, правила поведения; речевой этикет — неотъемлемый элемент культуры речевого поведения, общения. Психолог В. Зинченко утверждает: «Культуру нельзя рассматривать только как среду, внешнее условие или обстановку развития, она — важнейший источник и движущая сила, определяющая направление и формы развития общества, его средства, а возможно и цель. Важнейшая составляющая культуры — культура общения. Она не в меньшей степени, чем труд, служит средством развития сознания, которое по своей природе и по способу осуществления диалогично» («Знание — сила», 1988, № 2). Неизменен интерес культурологов и лингвистрановедов к РЭ (см. Е. М. Верещагин, В. Г. Костомаров. «Язык и культура» в четырех изданиях). РЭ связан с национальной культурой, обычаями, ритуалами, речевым национально специфичным поведением, тогда как само явление РЭ у разных народов — функционально-семантическая и прагматическая универсалия. Обращение к национальной специфике выявляет опять-таки универсальное отношение «свое» (взгляд изнутри национальной культуры) и «чужое» (взгляд с позиций другой культуры), когда отчетливо заметны несовпадения, расхождения, лакуны и т. п. Примеров множество, тем не менее приведем некоторые. Одни из них связаны с собственно языковым устройством, обусловленным этикетными функциями. Так, в венгерском речевом этикете (и языке) на месте одного русского вежливого *Вы* — два *Вы* (два разных слова), одно вежливо обиходное, другое — торжественно приподнятое. В польском речевом этикете (и языке) адресатные вежливые формы оформляются (в отличие от русского 2 л. *Вы*) через третье лицо существительного-местоимения пан/пани: *Могла бы пани дать мне на минутку ручку?* (вместо: *Вы не можете дать...?*). Другие национально-культурные особенности связаны с речевым поведением. Так, например, Карел Чапек в книге очерков свідетельствует, что обмен приветствиями и осведомлениями при встрече чехов может смахивать на жалобу, тогда как на самом деле у собеседников все в порядке: — *Здрасьте, как поживаете?* — *Да скверно, не ахти как!* — *И не говорите! А в чем дело?* — *Э-э, знаете, сколько забот!..* — *Ну, вы-то что можете сказать о заботах? Мне бы ваши заботы!* — *Ну, дорогой, быть бы вам в моей шкуре, тогда бы вам не поздоровилось!..* *А у вас как дела?* — *Да, знаете, неважно!* — *А как здоровье?* — *Так себе. А что у вас дома?* — *Ничего, скритим!* — *Так будьте здоровы!* — *Мое почтение!* Тональность жалобы вполне благополучных людей в фатическом общении чехов, можно думать, изначально была

связана с «отведением» злых духов. Завышенные оценки здоровья и положения дел свойственны в какой-то мере болгарам, полякам (*Все хорошо; Прекрасно; Лучше не бывает* и под.), видимо, они служат прикрытием от недобрых людей, которые могут злорадствовать, если дела плохи, и т. п. По нашим наблюдениям, русские в ответ на этикетный вопрос о делах и здоровье придерживаются чаще всего усредненной оценки типа — *Ничего* (не плохо и не хорошо), а в последнее время — *Нормально!* Как широко известно, специфика приветствий как этикетных знаков у разных народов весьма интересна. По свидетельству Б. Бгажнокова, у адыгов предельно общему русскому *Здравствуй*те соответствует множество способов приветствовать в зависимости от того, кого приветствуют: мужчина это или женщина, всадник или пеший, пастух или кузнец и т. д. (Бгажноков — 1978). Большое разнообразие приветствий-благопожеланий можно встретить у монголов в зависимости от сезона. Осенью этикетное приветствие содержит осведомление — *Жирный ли скот?; Хорошо ли проводите осень?;* весной — *Благополучно ли проводите весну?; Хороший ли приплод?;* зимой *Как зимуете?, Как кочуете?* — и мн. др. Благополучие монгола всегда зависело от скота, поэтому и в речевом этикете отложились, прежде всего, осведомления этого рода. В одном из китайских приветствий заложен вопрос: *Вы сыты?, Вы уже пообедали?* — что тоже с несомненностью отражает вековую специфику быта. При этом надо понимать, что исконный, этимологический смысл подобных высказываний в этикетных формулах стерт, как, например, в *Спасибо* русский не «слышит» благопожелания — *Спаси бог* (тебя за доброе дело). Повторим, что примеров подобного рода великое множество. (См. Ступин, Игнатъев — 1980. Фирсова — 1991, Национально-культурная специфика... — 1977, 1982).

Естественно, что в каждой культуре наличествует несколько субкультур, поэтому социостилистическая дифференциация выражений речевого этикета отвечает структуре социума: старшее поколение — молодежь; интеллигент — малообразованный; житель города — деревни и т. д.: *здравствуй*те, *здравствуй*, *добрый день* (вечер, утро), *приветствую вас, разрешите (позвольте) вас приветствовать, привет, здорово, салют, чао, доброго здоровья, мое почтение, бог в помощь* — и т. д. Ср. просторечное: «— *Спасибо тебе, Иван Кузьмич, за советы. Мне, конечно, теперь сильно полегчало. Чувствительно спасибо. Досвиданьице*» (М. Зощенко). Национально-специфичные фрагменты речевого поведения в виде речевого этикета в социостилистических его вариантах не подлежат сомнению. Следует лишь подчеркнуть, что в обучении иностранным языкам, русскому языку как иностранному этот аспект должен занимать достойное место, в противном случае не будет усвоено русское обращение к преподавателю по имени и отчеству, уместный выбор вариантов имени, приемлемых осведомлений (— *Как дела? — студент преподавателю*), *ты-/Вы-*форм общения и мн. др., и общение на изучаемом языке не сможет стать хоть в какой-то мере адекватным общению носителей языка — в границах тех ситуаций и единиц, которые могут быть предложены в преподавании в связи с коммуникативными потребностями и уровнем обучаемых.

РЭ в своем осуществлении представляет собой речевой акт. Поэтому рассмотрение РЭ как РА, бесспорно, актуально. Основоположники ТРА выделяли, конечно, высказывания с этикетным смыслом как речеактовые, поскольку бросалась в глаза их частотность и стереотипность. Однако таким высказываниям приписывалась особая экспрессивность, эмоциональность, поэтому они объединялись с другими способами выражения эмоций, чувств (см. выше). Дж. Остин выделил, как упоминалось, класс бехапетивов — поведенческих актов, характеризующих отношения людей. Наряду с собственно этикетными интенциями в этом классе представлены и негативно-оценочные намерения говорящих, ведущие к разрыву контактов: негодование, обида, оскорбление, брань и др. Дж. Серль подобный класс РА назвал экспрессивами. «Экспрессивная цель состоит в том, чтобы выразить чувства и установки. В произнесениях, имеющих экспрессивную цель, говорящий выражает ту или иную психологическую установку относительно положения дел, репрезентированного пропозициональным содержанием» (Серль, Вандервекен — 1986, с. 253)*.

Со временем возникало ощущение необходимости отделить выражения речевого этикета благожелательного характера от выражений негативных, поэтому появились классификационные наименования: ритуальные РА, конвенционально-этикетные формулы, социальные РА, этикетные действия и т. п. Появившееся в 1995 году сопоставительное исследование Л. Писарек (Pisarek — 1995) описывает речевые акты, традиционно называя их экспрессивами, однако выделяет лишь некоторые из этикетных: благодарность, извинение, приветствие, прощание, поздравление, пожелание. Ясно, что это РА этикетного характера, поэтому автор рассматривает и такие вопросы, как экспрессивы и речевой этикет, экспрессивы и вежливость. Естественно, те цели, установки, отношения, которые передаются РА в рамках РЭ, установление, поддержание, демонстрация контактов, в большинстве случаев благожелательного характера, контрастируют с целями, установками, отношениями другого полюса, рассматриваемого традиционно в классе экспрессивов: разрыва контактов путем демонстрации эмоций и интенций возмущения, угрозы, обиды и под., в которых, по сути, гораздо больше эмоционального накала, нежели, скажем, в приветствиях или прощаниях. Поэтому, как мы уже упоминали (см. раздел о речевых актах), наименование «экспрессивы», на наш взгляд, целесообразно оставить за РА — выражениями эмоций, оценок, отношений, как положительного, так и отрицательного характера: это гнев, злость, негодование, возмущение и т. д.; восторг, радость, умиление, восхищение и т. д. Непосредственное речеактовое выражение эмоциональных состояний говорящий осуществляет преимущественно с помощью междометных и квазимеждометных высказываний: *Вот как!; Глупости!; Какая гадость!; Какая прелесть!; Вот это да!; Ну и ну!; Как бы не так!* — и мн.мн. др. «— А что, трудный английский язык? — спросил я.

* Кстати сказать, экспрессия в Современном словаре иностранных слов (М., 1999) определяется как выразительность, сила проявления (чувств, переживаний).

— *С ума сойти*, — вздохнул Павля. — *Еще бы не трудный*, — *амешался папа*» (В. Драгунский). (Кстати сказать, такое непосредственное выражение не характеризует, в отличие от эмоций, чувства как долговременные, относительно устойчивые душевные проявления; чувства могут быть представлены со стороны говорящего, скорее всего, как репрезентативы-сообщения: *Я тебя люблю; Ненавижу вас!* и т. д.). Ясно, что этикетные по основным своим функциям выражения могут содержать экспрессивные элементы или целые формулы, усиливающие эмоциональное звучание высказывания, например: *«Алексей: Да вас никто не гонит, снимайте пальто, пожалуйста. — Лариосик: Душевно вам признателен»* (М. Булгаков). Однако эмоционально-экспрессивные элементы могут быть и в сообщениях-репрезентативах, и в обещаниях-комиссивах, и в побуждениях-директивах и т. д.: — *Немедленно и без всяких рассуждений выполните мое требование!*; — *Не извольте беспокоиться, все, все выполняю в точности;* — *Какое же завтра ужасное испытание меня ждет!*

Еще раз подчеркнем; выделив класс экспрессивных РА, оставим для этикетного класса РА интенции и высказывания, их реализующие, контактоподдерживающего (контактивы) характера с социальной заданностью создания гармоничного равновесия в обществе (социативы). Перлокутивный эффект в этих РА — расположить к себе собеседника, вызвать его положительную реакцию, чего не предполагается в том классе РА, за которым мы оставляем наименование экспрессивы.

Ситуации РЭ, группы перформативных высказываний, объединенных одним интенциональным значением в коммуникативно-семантические группы (КСГ), многочисленны. Они широко представлены в соответствующих книгах и пособиях (см. список в начале раздела).

Перечислим лишь основные ситуации и КСГ речевого этикета. Как уже упоминалось, к РЭ, бесспорно, относится обращение (вокатив) — наиболее частотная в русском общении и яркая единица установления контакта с собеседником, привлечения его внимания (см. раздел Обращение как выражение адресации в общении), при ориентации на социальный статус и роль адресата в соответствии с собственными признаками говорящего, в обстановке официальности/неофициальности, к незнакомому и знакомому партнеру (от *Простите...*, *Извините...* до разнообразных форм базовых личных имен). К контактоустанавливающим ситуациям относится знакомство, содержащее сигналы перехода в такое состояние, когда возможность общения становится неслучайной и постоянной (от *Разрешите представиться...*, *Разрешите представить вам...*, *Меня зовут...*, *Будем знакомы...*, — до называния имен). Выбор *ты/Вы-* форм общения также относится к РЭ. Инициальная ситуация *приветствия*, нередко сопровождаемая разного рода осведомлениями и благопожеланиями, во всех исследованиях отмечается как типичная для РЭ (от *Здравствуйте* до *Здорово*, от *Привет* до *Позвольте вас приветствовать*, от *Как дела?* до *Бог в помощь* — всего до 50 единиц). Финальная ситуация *прощания* как размыкание контакта до новой встречи (*До свидания*) противопоставлена приветствию и также содержит множество формул и

выражений. Сохранению социального равновесия служат извинения и благодарности, поскольку их отсутствие резко нарушает благоприятный характер общения и отношений (от *Простите, Извините*, до *Винюват, Пардон*; от *Благодарю, Спасибо, Мерси* до *Позвольте вас поблагодарить, Я вам (так) признателен*). Контактподдержание и сохранение социального равновесия осуществляется с помощью поздравлений и пожеланий (от *Поздравляю вас...*, *Желаю вам* до *С праздником, Успехов вам*). Комплимент и одобрение служат поднятию настроения, созданию дополнительных стимулов к благорасположению и общению и, таким образом, способствуют достижению коммуникативных и внекоммуникативных целей общения (от *Вы прекрасно выглядите, Ты молодец* до *У вас все прекрасно получается! Вы незаменимый работник*). Сочувствие, соболезнование — яркое проявление солидаризации с собеседником, эмпатии, демонстрации отношения «я с вами» (от *Я (так) сочувствую вам* до *Примите мои соболезнования*).

В диалогических взаимодействиях партнеров этикетную функцию несут и ответные реплики (см. Формановская — 1982): *Можно к вам обратиться? — Я вас слушаю; Я весь внимание* и т. д. В одних случаях ответ представляет собой как бы коммуникативное эхо: *Здравствуйте! — Здравствуйте*; в других — этикетно заданную стандартную реплику: *Меня зовут Иван Петрович. — Рад с вами познакомиться; — Спасибо. — Не стоит.* — и мн. др. На извинение получаем «отпущение греха» — *Извините меня! — Пожалуйста; Не стоит извинения*; на благодарность — скромное отведение своей роли: *Моя благодарность не знает границ! — Ну что вы, я ничего особенного не сделал*; на комплимент также, в соответствии с принципом вежливости Дж. Лича, ответом является проявление скромности в виде отведения похвалы: *Вы сегодня неотразимы! — Это считаете только вы* — и т. д. и т. п. Такие интенции, как согласие, отказ требуют выражения именно в ответных репликах и должны, особенно отказ как неблагоприятное для партнера речевое действие, оформляться этикетно, о чем упоминалось выше.

Как и в случае вежливости-искренности и вежливости-маски, РЭ может быть подлинным выражением или только внешней демонстрацией благожелательности установления и поддержания контакта, т. е. проявляться в модальности «я хочу» (и «должен») или только «я должен», чему причиной множество обстоятельств во внешней обстановке и взаимных отношениях говорящих, но во всех случаях РЭ выполняет указанные функции, тем самым служит регулированию речевого поведения общающихся. Перформативность этикетных высказываний любой структуры и любого наполнения (как неизменяемые формулы — *Здравствуйте; Сколько лет, сколько зим!* — и как выражения, с распространителями — *От всей души желаю тебе хорошо сдать экзамен*) осуществляет непосредственное действие установления и поддержания контакта, и это объединяет их в класс этикетных РА.

Напомним, что в своей оригинальной классификации Дж. Лич выделил четыре класса РА в зависимости от соотношения иллокутивной

и социальной целей (см. раздел о РА): конкурирующие РА — иллюкутивная цель не совпадает с социальной целью; праздничные РА — иллюкутивная цель совпадает с социальной; сотрудничающие РА — иллюкутивная цель безразлична к социальной; конфликтные РА — иллюкутивная цель в конфликте с социальной. По этой классификации РЭ попадает в праздничные, а также частично в сотрудничающие РА. Однако коммуникативные взаимодействия и эпизоды, формируемые из высказываний в двух оставшихся классах, казалось бы, не имеющих отношения к РЭ, безразличны ему. Дело в том, что этикет как стандартная система указания иерархических, ритуальных, статусных и ролевых отношений людей, объединенных любым социумом, пронизывает все общение, все грани социальных и коммуникативных отношений партнеров. Поэтому, кроме специализированного класса этикетных РА, о которых речь шла выше, существует, как упоминалось, этикетная рамка общения, организующая любой текст в границах принятых и дозволенных норм. Доказательством этому служит хотя бы то, что все пособия и книги по речевому этикету включают и директивные РА, такие, как просьба, совет, предложение, приглашение, а директивы, по определению, относятся к конкурирующим РА (см. раздел о директивных РА). В самом деле, побуждать собеседника (с той или иной степенью настойчивости) что-либо сделать, особенно в форме императивного высказывания, по крайней мере, невежливо, поскольку может ограничивать его свободу выбора что-либо делать или не делать. Для этого у говорящего есть арсенал средств, создающих этикетную рамку общения в виде демонстрации вежливости: *Пожалуйста, Будьте добры/любезны и т. д.*; эмпатии: *Вы не можете..., Вам не трудно...;* апелляции к опыту и знаниям партнера: *Как вы считаете..., Как вы скажете, так и будет* — и мн. др.; демонстрации невозможности обойтись без помощи партнера: *— Я без вас как без рук* и мн. др. Этикетной рамкой окружены принуждения, отказы, несогласия, возражения и другие «неблагоприятные» речевые действия, в которых иллюкутивная цель конкурирует с социальной. Метакоммуникативные ментальные перформативы авторизации и адресации активно служат созданию этикетной рамки общения: *Я надеюсь, что вам понятно...; Могу еще раз повторить...; Думаю, вы знаете...; Конечно, вам известно...; Если вы хотите, я могу объяснить...; Как вы считаете/думаете...* — и др. Такие структуры авторизации и адресации придают текстам модальность желательности улучшить коммуникативные условия передачи-приема информации, повысить коммуникативную роль партнера: *Вам, конечно, известно, что...* — я уверен в вашей компетенции, я одобряю уровень ваших знаний и т. п. Своеобразная «транспозиция» интенций служит этой же цели: в ситуации требования использование *«Я прошу вас...»* и т. д.

Что касается конфликтных РА, то ругань, брань, оскорбления и под. выходят за рамки этикетных отношений и образуют обширную зону антиэтикетных взаимодействий — разрыва контактов. Однако и здесь роль РЭ и этикетной рамки общения может быть велика, выводя коммуникативные эпизоды из конфликта, снимая агрессивность

коммуникантов — в соответствии с одним из признаков ритуала, указанных К. Лоренцом для ритуалов не только в человеческом, но и в животном мире. Можно сделать общий вывод, что всепроникающий РЭ образует собственный класс РА и, кроме того, охватывает этикетной рамкой другие классы РА при формировании коммуникативных актов, дискурсов/текстов общения.

ВОПРОСЫ

1. Как связаны понятия этикет и речевой этикет?
2. Дайте определение речевого этикета. Какие из перечисленных пособий по речевому этикету вам знакомы?
3. Назовите три функции ритуала, о которых говорит К. Лоренц. Какие еще специализированные функции речевого этикета вы можете указать?
4. В чем проявляется стереотипность формул и выражений речевого этикета?
5. Что такое «социальное поглаживание»? Обоснуйте ваше мнение примерами из речевого этикета.
6. Перечислите типичные ситуации речевого этикета и несколько наиболее употребительных формул и выражений.
7. Как соотносятся речевой этикет и вежливость?
8. Как можно представить себе функционально-семантическое поле вежливости?
9. Охарактеризуйте отношение: речевой этикет и культура.
10. Из чего, по вашему мнению, складывается культура общения?
11. Приведите примеры национально специфичного речевого поведения.
12. Охарактеризуйте речевой этикет с точки зрения теории речевых актов.
13. В чем, по-вашему, отличие экспрессивного класса речевых актов от этикетного? Что такое этикетная рамка общения?

ПРИМЕРЫ ДЛЯ АНАЛИЗА

1. В данных примерах определите интенциональное значение/иллюктивную функцию выражений речевого этикета. Приведите синонимичные выражения.

1) «Полевой: Доброго здоровья, Софья Петровна. Как поживаете? Здоровы? Разрешите представить — Алексей Алексеевич Ярцев. — Софья Петровна: Очень рада» (Б. Лавренев).

2) «Любовь: Освободи Кошкина и жегловцев. — Яровой: Люба, эта просьба невыполнима» (К. Тренев).

3) «Извините меня, что я в пылу нашего спора забыл представить себя. Вот моя визитная карточка» (М. Булгаков).

4) «Тальберг: Итак, позволь пожелать тебе всего хорошего. Берегите Елену» (М. Булгаков).

5) «Лариосик: Что мне спасибо! Из спасибо шинели не сошьешь. Ой, извините, Елена Васильевна, это я от Мышлаевского заразился. Вы знаете, такие выражения вырываются» (М. Булгаков).

6) «Рак: Не внесете, Сергей Антипыч? — Обрыдалов: Ни за какие коврижки!» (Б. Ромашов).

II. Какие элементы усиливают эмоциональность, экспрессивность и интенсивность этикетных выражений?

1) «Дорогая сестра, позволь мне поздравить тебя с днем твоего ангела и пожелать искренно, от души здоровья и всего того, что можно пожелать девушке твоих лет» (А. Чехов).

2) «— Почет дорогому гостю! — прокричал он скороговоркой, завидев Ипполита Матвеевича. — С добрым утром! — Ипполит Матвеевич вежливо приподнял запятнанную касторовую шляпу» (И. Ильф, Е. Петров).

3) «Получив подковочку и салфеточку, иностранец начал расшаркиваться перед Аннушкой, крепко пожимать ей руку и горячо благодарить в таких выражениях /.../: — Я вам глубоко признателен, мадам» (М. Булгаков).

III. Определите переносные значения этикетных выражений и подберите соответствующие синонимы.

1) «Штубе: Служить этому быдлу? Забыть честь и достоинство офицера и дворянина? Покорно благодарю» (Б. Лавренев).

2) «Штубе: Я не могу. Я нездоров. Пусть без меня. — Берсенов: Ну, это извини, мой милый. Не настолько ты нездоров» (Б. Лавренев).

3) «— А я vareжки потеряла! — Поздравляю» (запись устной речи).

4) «— Мам, а у меня двойка. — Здравствуйте!» (запись устной речи).

5) «— А я, брат, с ярмарки. Поздравь: продулся в пух!» (Н. Гоголь).

IV. По выражениям речевого этикета определите социальные признаки говорящих.

1) «Воланд обратился к Маргарите: — Итак, прошу вас! Заранее благодарю вас. Не теряйтесь и ничего не бойтесь» (М. Булгаков).

2) «Городничий: Ну что, друг, тебя накормили хорошо? Осип: Накормили, покорнейше благодарю, хорошо накормили» (Н. Гоголь).

3) «— Молодые люди, — заявил Ипполит Матвеевич высокопарно, — позвольте вас поздравить, как говаривалось раньше, с законным браком. /.../ Произнесши эту тираду, Ипполит Матвеевич пожал новобрачным руки» (И. Ильф, Е. Петров).

4) «— Сделайте милость, ваше благородие, доведите до порядка! Лошади два дня не евши и хозяин, чай, сердает. — Да пойми ты, дубина, что это не наше дело!» (А. Чехов).

ЛИТЕРАТУРА

См. список в начале главы, а также:

1. Байбурин А. К., Топорков А. Л. У истоков этикета. — Л., 1990.

2. Байбурин А. К. Об этнографическом изучении этикета // Этикет у народов Передней Азии. — М., 1988.

3. Гольдин В. Е. Этикет и речь. — Саратов, 1983.
4. Арова Э. В. Будьте добры. — Минск, 1982.
5. Речевые и ментальные стереотипы в синхронии и диахронии. Тезисы конференции. — М., 1995.
6. Якубинский Л. П. О диалогической речи // Русская речь. — Пг., 1923.
7. Соковнин М. В. О природе человеческого общения: опыт философского анализа. — Фрунзе, 1974.
8. Костомаров В. Г. Русский язык на газетной полосе. — М., 1971.
9. Роттердамский Э. Похвала глупости // Библ. всемирной литературы. Серия первая. Т. 33.
10. Краковский В. С., Володин А. П. Семантика и типология императива. Русский императив. — Л., 1986.
11. Бгажноков Б. Х. Адыгский этикет. — Нальчик, 1978.
12. Серль Дж., Вандервекен Д. Основные понятия исчисления речевых актов // Новое в зарубежной лингвистике. Выпуск XVIII. — М., 1986.
13. Pisarek Larusa. Речевые действия и их реализация в русском языке в сопоставлении с польским. — Wrocław, 1995.
14. Формановская Н. И. Употребление русского речевого этикета. — М., 1982.
15. Ступин Л. П., Игнатьев К. С. Современный английский речевой этикет. — Л., 1980.
16. Фирсова Н. М. Испанский речевой этикет. — М., 1991.
17. Национально-культурная специфика речевого поведения. — М., 1977.
18. Национально-культурная специфика общения народов СССР. — М., 1982.
19. Балакай А. Г. Словарь русского речевого этикета. — М., 2001.

XVIII. НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА И КОМПОНЕНТЫ КОММУНИКАЦИИ

Основные вопросы. Роль невербальной коммуникации в общении. Паралингвистика как научное направление. Лингвострановедение и невербальная коммуникация. Словари жестов и мимики. Функциональное сходство невербальных и вербальных знаков. Многомерная классификация жестов. Проксемика. Кинесика. Фонация. Молчание. Язык глаз. Язык повседневного поведения.

Рассматривая проблемы общения, нельзя не коснуться такого важного аспекта, как невербальная коммуникация.

Вероятно, человеческое общение и начиналось с невербальных знаков, бытовых и «профессиональных» движений-указателей, например, охотника, соблюдать тишину, стоять на месте, двигаться вперед (что сохранилось и до наших дней) и т. д. Наблюдая сообщества вышших животных, иерархическое устройство стаи, исследователи отмечают жесты и звуки, устанавливающие в «общении» место каждого и порядок его поведения.

Устное контактное непосредственное общение немыслимо без невербальных компонентов. Поскольку коммуниканты видят и слышат друг друга, одни невербальные знаки рассчитаны на зрение: жест, мимика, поза и др., а другие на слух: интонация, тембр, темп и др.

Заметим попутно, что любому движению (кинеме), телесному и мимическому, а также звуковому, можно придать широкое наименование «жест», хотя невербальные знаки подвергаются многосторонней классификации, и собственно жест занимает свое определенное место. Поэтому слово жест будет использоваться в широком и узком смысле.

Прежде всего, необходимо отделить жест коммуникативный от некоммуникативного (физиологического, ритмического). Так, можно почесать в затылке, потому что чешется, а можно произвести и послать адресату знак коммуникации: *«испытываю затруднение, не решаюсь сразу сказать»* и т. п.; можно схватиться за голову от боли, а можно произвести и послать адресату знак: *«я в отчаянии, не знаю, что делать»* и т. п.; можно прищуриться от яркого света, а можно произвести коммуникативный мимический жест: *«я презираю тебя, считаю ниже своего достоинства отвечать»* и т. п. Можно взмахивать руками, ритмизуя танец, т. е. совершать ритмические жесты.

Нас, естественно, будут интересовать только коммуникативные невербальные знаки.

Следует иметь в виду так называемые симптомы — внешние проявления физиологических состояний: покраснеть от стыда, побелеть от гнева, вспотеть от волнения и под. Такие физиологические симптомы говорят и об определенном психическом, эмоциональном состоянии, что влияет на процесс общения, и все же отделим симптомы от собственно жестов и мимики.

Оговорка должна быть сделана и относительно словесного описания невербальных знаков. Их называют соматизмами (сома — по-гречески тело), или соматическими речениями, если они не однословны. В художественных текстах, а также в словарях жестов представлены именно соматизмы (соматические речения) как принадлежность письменной формы существования языка, например: «— *Веди меня куда-нибудь, разбойник! хоть к черту, только к месту!* — закричал я. — *Есть еще одна фатера, — отвечал десятник, почесывая затылок, — только вашему благородию не понравится; там нечисто!*» (М. Лермонтов). Ясно, что десятник испытывал затруднения (почесать затылок, в затылке), рекомендуя квартиру, где нечисто. В художественных текстах в структурах с прямой речью вводящими авторскими словами могут быть соматизмы: *усмехнулся он, улыбнулся он, нахмурился он, насутил брови он, стукнул он кулаком, почесал он в затылке* — и мн. др. Заголовочные словарные статьи в словарях жестов также представляют собой соматизмы как словесные наименования невербальных знаков.

Различают также соматические фразеологизмы, когда произошел отрыв в значении речения от жеста, и фразеологизм получил собственное значение и существование: задирать нос (быть надменным), повесить нос (приуныть), натянуть нос (объегорить), голова идет кругом (от обилия дел неспособен соображать), встать не с той ноги (в плохом настроении) — и т. д. и т. п.

Исследованию невербальной коммуникации посвящено немало работ. Назовем некоторые. Этот аспект исследован в книге Г. В. Колшанского «Паралингвистика». Паралингвистика — это раздел языкознания, изучающий совокупность фонационных и жестово-мимических средств, общих и обязательных для реализации речи на данном языке. Г. В. Колшанский отмечает: «Паралингвистика не есть привесок или остаток, вычитаемый из языковой системы, а особый функциональный компонент параязыковой системы, т. е. коммуникативная подсистема, которая дополняет функцию вербальной коммуникативной системы» (с. 215 указ. работы). Эту же теснейшую связь двух коммуникативных систем — вербальной и невербальной — подчеркивают авторы раздела «Жест в разговорной речи» в книге «Русская разговорная речь. Фонетика. Морфология. Лексика. Жест», где, как видим, жест представлен наряду с традиционными языковыми уровнями. Авторы (Е. В. Красильникова, Л. А. Капанадзе) отмечают, что в структуре высказывания жест (в широком смысле) образует второй ряд общения, который высвобождает вербальный канал для основной логико-содержательной, пропозициональной информации и берет на себя главным образом модусные функции, отражая эмоциональные, интенциональные, социальные и т. п. пласты смыслов. В диалоге: *Он вам*

родственник? — Да — фонационные и жестово-мимические знаки могут передавать информацию типа: *Да, к сожалению; Да, к счастью*. Впрочем, и диктумное содержание может выражаться невербально. Ср.: *Ну как, Тань, в воскресенье, а?* Ответная «реплика» — отрицательный кивок головой (диктум), мимика сожаления (модус): «*Нет, к сожалению*» звучало бы в словах. Видимо, несколько преувеличенное мнение относительно функциональных возможностей жестов выражает И. Н. Горелов (Горелов — 1980), приписывая жестам все без исключения функции, которые свойственны языку. Вместе с тем работа И. Н. Горелова глубоко и полно отражает специфику невербальной коммуникации.

Много сделано по исследованию и описанию лингвострановедческого аспекта невербальных средств коммуникации. См. хотя бы Е. М. Верещагин, В. Г. Костомаров «Язык и культура». Все издания книги содержат раздел о жестово-мимическом общении. Особое внимание обращается на национальную специфику этого пласта знаков, на лингводидактические и культуроведческие проблемы в связи с преподаванием русского языка как иностранного.

Необходимо упомянуть и соответствующие словари. Особо заслуживающим внимания считаем лингвострановедческий словарь «Жесты и мимика в русской речи» (Акишина... — 1991). Словарь адресован, главным образом, нерусским, изучающим русский язык. Он построен по алфавитно-гнездовому принципу, содержит описание жеста и рисунок (достаточно выразительный в большинстве случаев), толкование значения (значений) жеста и, где необходимо, стилистическую характеристику, словесное сопровождение жеста (вхождение жеста в высказывание), примеры, в том числе из художественных произведений, а также фразеологизмы. Словарь содержит обширный алфавитный указатель и указатель по значениям. В послесловии А. А. Акишиной приводится много интересных наблюдений о национальной специфике русских жестов.

Приведем пример словарной статьи из этого словаря.

ВСПЛЁСКИВАТЬ/всплеснуть,
взмахивать/взмахнуть РУКАМИ
ВСКИДЫВАТЬ/вскинуть РУКИ

Согнутые руки разводят в стороны, а затем соединяют их, хлопнув ладонями друг о друга. Выражение лица варьируется в зависимости от значения. Жест типичен для женщин и детей, но встречается и у мужчин.

1) Радость, восторг.

Часто сопровождает восклицания: «А-а!», «Ах!», «Какая красота!», «Какое чудо!», «Какая прелесть!», «Просто замечательно!», «Великолепно!» и т. п.

Аня (всплёскивая руками): *Как хорошо вы говорите!* (А. Чехов.) /.../ — *Жив? Так он жив? — завопил вдруг Митя, всплеснув руками.* (Ф. Достоевский. Братья Карамазовы.) — *Какой гостюшко у нас молодой! — весело всплеснула она руками.* (В. Тендряков. Тугой узел.)

2) Недоумение, крайнее удивление.

Часто сопровождает слова, выражающие удивление, недоумение: «Ну?», «Неужели?», «Не может быть!», «Вот это да!», «Ну и ну!», «Ты что?», «Кто бы мог подумать!», «Какая неожиданность!» и т. п.

— Я так и думал. Брошу все и уеду. — Ну, вот уж и не ожидала! — воскликнула Анна, всплеснув руками. (Ф. Достоевский. Униженные и оскорбленные.) Лубников в крайнем удивлении отступил на шаг от Серёжкина. — Да ты что, старшина? — всплеснул он руками. (Б. Можжев. Власть тайги.)

3) Недовольство, возмущение.

Может сопровождать выражения: «Это что еще такое!», «Как тебе не стыдно!», «Что ты наделал (натворил)!» и т. п. — Что ты наделал! — мать возмущенно вскинула руки.

4) Горе, отчаяние.

Может сопровождать восклицания: «Ой!», «О-о!», «А-а!», «Какая неприятность!», «Ах, какое несчастье!» и т. п.

Грушенька плакала, и вот вдруг, когда горе уже слишком подступило к душе, она вскочила, всплеснула руками и прокричала громким воплем: «Горе мне, горе!» (Ф. Достоевский. Братья Карамазовы.)

(Агафья Петровна): Пошли вон!... (В сторону, всплеснув руками.) Ах, боже мой, что я такого сказала. (Н. Гоголь. Женитьба.)

... Это разоренье! Каждый день страшные убытки! Он всплеснул руками и продолжал, обращаясь к Оленьке: — Вот вам, Ольга Семеновна, наша жизнь. Хоть плачь! (А. Чехов. Душечка.)

Как видим, отмечена вариативность заголовочного соматического речения, толкование, многозначность жеста, речевые сопровождения, обильные примеры из художественных (и иных) текстов.

Несомненно, интересен «Словарь языка русских жестов», созданный С. А. Григорьевой, М. Е. Григорьевым, Г. Е. Крейдлиным. При описании жеста в экспериментальном варианте Словаря учитывались следующие параметры: физическое описание, толкование, другие возможные номинации (например, заткнуть уши; зажать уши), сопутствующие жесты (в смысле синтагматических связей), возможное второе, третье и т. д. значение, речевой аналог жеста, условия употребления, иллюстрации. Всему этому предшествует указание, какая часть тела действует, каков активный и пассивный орган. Например, для жеста «почесать в затылке»: часть тела — рука, активный орган — кисть (пальцы), пассивный орган — голова.

Приведем пример словарной статьи.

«часть тела: НОГА

активный орган: НОГА

ТОПНУТЬ НОГОЙ

физическое описание

Жестикулирующий однократно резко топает ногой. Корпус жестикулирующего резко выпрямляется.

сопутствующие жесты

Факультативно возможно резкое, но несильное движение головой вверх (ср. вскинуть голову) или выдвижение вперед подбородка.

толкование

Х топнул ногой = Получив информацию о том, что некоторая ситуация Р, осуществление которой было желательным для жестикулирующего Х, не может быть реализована, он приходит в сильное волнение и показывает адресату, что ситуация Р должна обязательно осуществиться, потому что само желание Х-а важнее, чем любые причины, противоречащие ее осуществлению. Жест свидетельствует о том, что волнение жестикулирующего достигло той точки, когда его внутреннее состояние должно выражаться не речевой, а поведенческой реакцией.

условия употребления

Как жест, свидетельствующий об эмоциональном срыве, топнуть ногой обычно не употребляется или, во всяком случае, не должен употребляться в официальной обстановке. Употребление данного жеста осуждается нормами этикета.

однословная характеристика

УПРЯМСТВО / КАПРИЗ

речевой аналог

А я хочу — буду, не стану — Р! Маленькие дети при осуществлении этого жеста обычно произносят только глагол: Хочу! Буду!, имея в виду: хочу — буду — Р! В речевом сопровождении данного жеста характерны конструкции с элементами типа: все равно, все-таки, все же.

иллюстрации

Топнуть ногой и крикнуть «мое!» — самый простой путь. Неизмеримо трудней произнести: «кто хочет жить — живите!» (А. Солженицын, Архипелаг ГУЛag).

— Знаете ли вы, кому это говорите? понимаете ли вы, кто стоит перед вами? понимаете ли вы это, понимаете ли это? я вас спрашиваю.

Тут он топнул ногою, возведя голос до такой сильной ноты, что даже и не Ахаксию Ахакиевичу сделалось бы страшно (Н. В. Гоголь, Шинель)».

По отношению к вербальному высказыванию жестово-мимические знаки могут включаться в речь, предшествовать речи, следовать за речью, замещать речь.

Знаки фонации всегда вмонтированы в речь, хотя бы в междометии.

Жест может выражать то же значение, что и речь, противоречить значению, акцентировать часть высказывания, заполнять паузы, поиски слова, поддерживать контакт, при этом может усиливаться контакт внимания, контакт понимания, эмоциональный контакт, модально-оценочный контакт, этический контакт. Несколько примеров:

«Я буду отвечать ей свободно и, когда с балкона загремит вальс, стану перед ней вот так, слегка склонив голову, и это будет означать: — Позвольте пригласить вас на вальс» (В. Каверин) — замещающие кинемы. «Обстановка и деловая, и немного приподнятая, предпраздничная, что ли, — так, по крайней мере, кажется, когда я вхожу в кабинет и здороваюсь с присутствующими. — Поздравляю, — говорит Николай Яковлевич, крепко встряхивая руку» (Н. Почивалин); «Он посмотрел на часы. Было без двадцати двенадцать. — Прошу меня извинить, — сказал он. — Я должен идти. И, сделав общий поклон, он пошел по вестибюлю к выходу из гостиницы» (Е. Габрилович, Ю. Райзман); «Часы у входа на лыжную базу показывали без двадцати одиннадцать. Нужно было торопиться. Встав на лыжи, Наташа пошла вдоль пологого склона горы. — Пламенный привет! — услышала она знакомый голос. Это был Гена Сивков. Наташа отсалютовала палкой. — Привет!» (Б. Ласкин) — в примерах сопровождающие кинемы. В замещающей парязыковой единице можно видеть, скорее всего, манифестацию общего значения знака, без тонкой дифференциации оттенков значения.

Жест (в широком смысле) имеет значение, что естественно, он может быть полисемным, сложным по значению и ситуативным. Ср. на площади перед Большим театром 9 мая жест объятия пожилых людей (чаще мужчин) содержит несколько сем: а) приветствие, б) радость встречи, в) долгая разлука, г) поддержание контакта фронтового товарищества. Жесту свойственна и многозначность, полисемантичность. Так, рукопожатие может означать приветствие, прощание (и без сопровождения речью), знакомство, поздравление (вместе с речью). Жесты могут образовывать ряд аналогов — функциональный, «синонимический» ряд: жесты приветствия — рукопожатие, кивок, улыбка, неглубокий поклон, приподнимание шляпы. Можно рассматривать жесты в антонимичном ряду: рукопожатие как жест приветствия и прощания. Жестам свойственна и стилистическая дифференциация: есть жесты нейтральные и эмоционально-экспрессивные, есть жесты возвышенные и грубые, фамильярные, развязные и т. д. Если «синонимию» жестов, в том числе их стилистические варианты, можно отнести к своеобразной парадигматике, то необходимо отметить и свойственную им синтагматику: правила сочетания невербальных знаков друг с другом и правила вхождения их в вербальное «тело» высказывания. Так, приветствуя встречного знакомого: *Рад вас видеть!* — уместно сопроводить речь улыбкой, кивком, рукопожатием и неуместно «кислой» мимикой, почесыванием в затылке, закладыванием рук за спину или их заламыванием. Проблемы синтагматического аспекта невербальных знаков ждут своего исследования. Все это говорит о том, что невербальные знаки коммуникации являются полновесными и полноправными «участниками» общения, вне которых немыслимо вербальное взаимодействие партнеров.

В семиотике различают кинесику (жесты, мимика), проксемику (позы, положение коммуникантов относительно друг друга), фонику (звучащие невербальные знаки). Заметим попутно, что

динамичные движения тела и его частей, а также мышц лица — это жест, мимика. Статичные положения — это поза и выражение лица (в момент коммуникации).

Проксемика исследует пространственное положение собеседников, их размещение относительно друг друга. Различают а) зону интимного общения (наиболее близкое размещение), б) зону личностного общения, в) зону социального общения и г) зону публичного общения (наиболее далекое размещение). Необходимо подчеркнуть национальную специфику стандарта этих зон. Так, то, что для англичанина слишком близко, поэтому входит в зону личного и даже интимного общения, для латиноамериканца может ощущаться как зона социального общения. Позы также в поле зрения проксемики. Известно, что американцы сидят, положив ноги на (журнальный) стол, студенты из стран Ближнего Востока сидят в коридоре института на корточках, а иногда и на полу, скрестив ноги (по-турецки). Сидеть перед японским партнером, положив ногу на ногу или вытянув их в сторону собеседника, считается развязным. Ясно, что национальная специфика этого рода невербальной коммуникации должна быть тщательно исследована.

Кинесика изучает жесты и мимику, по преимуществу (кинемы). Иногда оба понятия объединяются словом *жест*. В этом случае жест — это кинетическая единица, имеющая пантомимическую и мимическую форму выражения. Жесты имеют общенациональную, социально-групповую и индивидуально-личностную характеристику (последняя в описании для преподавания русского языка иностранцам не может учитываться).

Классификация жестов многомерна.

По функции, назначению различают жесты *обыденные* (непрерывные в общении), *символические* (отдание чести у военных), *ритуальные* (в церковном обряде).

Жесты бывают а) *простые*, если состоят из одного движения (поднять руку в аудитории, желая ответить на вопрос преподавателя); б) *составные*, если складываются из нескольких однородных движений (помахать рукой на прощание; пригрозить пальцем); в) *сложные*, если состоят из нескольких неоднородных движений (сплунуть через левое плечо, чтобы не сглазить).

С точки зрения обращенности жеста на себя или на другого, различают а) *индивидуальные* жесты (бить себя в грудь кулаком); б) *индивидуально-взаимные* (целовать руку даме); в) *взаимные* (пожать друг другу руки).

С точки зрения происхождения, жесты могут быть *исконными* (поклониться до земли) и *заимствованными* (реверанс, книксен). С точки зрения времени существования есть *архаичные* жесты (бить челом), *современные* (их множество) и *неологизмы*, которых сейчас много в молодежной среде (жаргонные жесты).

Жесты могут обладать *социальной* информацией о говорящем и его адресате, а также *социально-территориальной* («диалектной») информацией: *«Остановившись, Валентина ожидает старика. Подходя к ней, он заранее склоняет белую голову, приветливо помаргивает, а поравнявшись с девушкой, кланяется в пояс. Так до сих пор дела-*

ют на Оби древние старики, встречаясь со знакомыми и незнакомыми людьми.

— Здравствуй, касатушка! — напевно произносит старик.

— Здравствуйте, дедушка Сидор! — ласково отвечает Валентина» (В. Липатов).

Жест несет информацию и о социально-личностных взаимоотношениях партнеров. См. пример: «— Очень приятно познакомиться, — сказал дед. — Костыря Тимофей Архипович. А это моя Максимовна. Максимовна вытерла руку о платье, и белая маленькая рука приезжей скрылась в ее красной, мясистой лапе, как в толстой вязаной варежке. Тут все стали подходить и здороваться, кроме, конечно, ребят, потому что кто бы им стал подавать руку...» (Н. Дубов). Еще пример: «— До свидания, Надя, — протянул ей руку. — Мужчинам не полагается, — смущаясь, сказала она, пожимая руку. — По этикету» (М. Худиев, Г. Шпаликов); «Он (...) увидел на лестничной площадке фигуру милицейского шофера Лукова. Тот, по солдатской привычке, щелкнул каблуками и вежливо козырнул: — Вы готовы, Сергей Петрович? Здравствуйте! Машина внизу» (В. Морозов).

Язык глаз выделяют из мимических знаков в связи с особо важным значением этого средства и компонента невербальной коммуникации. Мы недаром всматриваемся в глаза собеседника, намереваясь распознать степень искренности, эмоциональное состояние партнера и т. п. В словаре «Жесты и мимика в русской речи» под тематическим наименованием Взгляд помещены следующие словарные статьи:

БРОСАТЬ/бросить, кидать/кинуть ВЗГЛЯД на кого,

БРОСАТЬ, кидать ВЗГЛЯД на кого,

БРОСАТЬ/бросить, кидать, кинуть ВЗГЛЯД ИСПОДЛОБЬЯ (снизу вверх),

БРОСАТЬ/бросить, кидать, кинуть ВЗГЛЯД СВЫСОКА (сверху вниз),

МЕРИТЬ/смерить, мерять/смерять ВЗГЛЯДОМ С ГОЛОВЫ ДО НОГ (с ног до головы, сверху вниз) кого,

ОСМАТРИВАТЬ/осмотреть, оглядывать/оглядеть С ГОЛОВЫ ДО НОГ (с ног до головы) кого,

СМОТРЕТЬ/посмотреть, взглянуть СВЫСОКА (сверху вниз) на кого,

БРОСАТЬ/бросить, кидать/кинуть КОСОЙ ВЗГЛЯД на кого,

КОСИТЬ/покосить ГЛАЗОМ на кого,

СМОТРЕТЬ/посмотреть, глядеть/поглядеть КРАЕМ ГЛАЗА (косо, искоса, сбоку) на кого,

КОСИТЬСЯ/покоситься на кого,

ВПЕРИТЬ ТЯЖЕЛЫЙ ВЗГЛЯД в кого,

СМОТРЕТЬ ТЯЖЕЛЫМ ВЗГЛЯДОМ на кого,

ИЗБЕГАТЬ ВЗГЛЯДА,

ЛОВИТЬ/поймать ВЗГЛЯД чей,

ЗАГЛЯДЫВАТЬ/заглянуть В ГЛАЗА кому,

МАНИТЬ/поманить ВЗГЛЯДОМ кого,

НЕ ОТВОДИТЬ, не отрывать ВЗГЛЯДА от кого,

НЕ СПУСКАТЬ, не сводить ВЗГЛЯДА с кого,
ОБМЕНИВАТЬСЯ/обменяться ВЗГЛЯДАМИ,
ОКИДЫВАТЬ/окинуть, обводить/обвести ВЗГЛЯДОМ кого, что,
ОСМАТРИВАТЬ/осмотреть, оглядывать/оглядеть, разглядывать
СО ВСЕХ СТОРОН (с головы до ног, с ног до головы) кого,
ОТВОДИТЬ/отвести ВЗГЛЯД В СТОРОНУ,
ПРОВОЖАТЬ/проводить ВЗГЛЯДОМ (глазами) кого,
ЗАДЕРЖАТЬ ВЗГЛЯД на ком,
СМОТРЕТЬ, НЕ ОТВОДЯ ВЗГЛЯДА,
УКАЗАТЬ/указывать ВЗГЛЯДОМ на кого, на что.

А еще в Словаре множество вариантов с ведущим словом ГЛАЗА. Кроме того, можно сопровождать взгляд знаками эмоционального состояния: СМОТРЕТЬ любовно, влюбленно, печально, огорченно, радостно и др.

Можно сделать вывод, что язык глаз — исключительно богатая область невербального общения. И, конечно, национальная специфика здесь выражена ярко. Представители одной культуры при общении смотрят в глаза друг другу, а в другой культуре это воспринимается как невежливость, дерзость, особенно если младший смотрит в глаза старшему. Отведение взгляда в сторону (что вежливо у некоторых восточных и африканских народов) европейцами воспринимается как неискренность или стеснительность. Национальная специфика жестовой коммуникации исследовалась в нескольких кандидатских диссертациях (Смирнова — 1971 и др.).

Столь же многообразны и проявления значимой ф о н а ц и и. Интонационные и тембровые модуляции, степень громкости и скорости речи (что определяется отсчетом от национально принятой нормы — итальянцы говорят громче и быстрее, финны — тише и медленнее, на взгляд русского), паузация, молчание, придыхания, связанные с эмоциональными состояниями, и другие звучащие компоненты могут выражать коммуникативно значимые смыслы. Приведем пример, где описание фонационного сопровождения вокатива дополняет его значение: « — Папка-а! — звеня голосом, ликуя, не веря, закричал Сергунок, выплескивая все разом в своем восклицании, в одном только слове, которое в эту минуту сделалось главным, единственным, заменившим все остальные ненужные слова, ровно бы забытые начисто, и, как тогда, на сенокосе, первым сорвался бежать и, добежав, повис на руке, замахивая в лицо Касьяна, повторяя, уже умиротворенней, со счастливым облегчающим всхлипом: — Папка... » (Е. Носов).

В художественных текстах конструкции с прямой речью нередко содержат авторский комментарий к фонационным знакам, передающим взаимные оценки и отношения общающихся, например: «Наконец пришел и Карп Степаньч. Ираклий Кирьянович встал и поздоровался с легким поклоном: — Доброе утро! — Приветствую вас! — покровительственно произнес Карп Степанович» (Г. Троепольский); «— Приветствую, — сказал он благородным голосом. — Я к вам. Разрешите?» (А. Горбовский); «— Приветствую вас, Машенька! — развязно кричит Холопов в телефонную трубку» (Н. Томан).

В подобных конструкциях комментирующие авторские слова дают многообразные фонационные квалификации прямой речи персонажа: отрубил он, прошамкал он, прогудел он, промяукала она, прошипела она, прокричал он, прошептал он и мн., мн. др., что типично и для жестово-мимического представления, сопровождающего/замещающего речь. Подчеркнем еще раз, что художественный текст в своих нарративных и коммуникативных фрагментах лишь описывает невербальные компоненты и средства, тогда как прямое исполнение их возможно только в ситуации устного контактного непосредственного общения. Приведем несколько примеров из художественных текстов: «— Вот что, Нина. Тебе обязательно надо ехать. Там — коллектив, воспитатели. Там будет лучше. — Сами и поезжайте туда! — ответила она вспльщив и отвернувшись» (В. Потанин); «Они ушли. Мама шипела, схватившись за сердце: — Кого ты привела? Где ты это сокровище отыскала? Где ты его выкопала?» (Е. Драбкина); «— Совсем не надо, — отвечала она почти шепотом, но как-то вдруг, отрывисто, чуть не сердито, надув губки, и еще упорнее уставясь глазами в пол» (Ф. Достоевский).

К средствам и компонентам невербального общения следует отнести коммуникативно значимое молчание (Арутюнова — 2000; Кибрик — 1991 и др.). Прежде всего, молчание — это ролевая обязанность слушающего, форма его этикетного кооперативного поведения (не перебивать, выслушивать, дослушивать и т. п.), при этом подавая вербальные и невербальные сигналы своего участия в коммуникации: кивки, направленность взгляда, междометия типа «угу» и мн. др., подтверждая тем самым контакт внимания, понимания и т. д. Это «нормативное» молчание слушающего, отвечающее ожиданиям говорящего. Другой тип молчания принадлежит роли говорящего, когда партнер ожидает от него словесной реплики, но вместо этого получает нулевой заместитель вербальных знаков. В этом случае предстоит интерпретировать молчание как своеобразный речевой акт с интенциональным, эмоциональным, оценочным и т. п. содержанием в зависимости от предшествующего текста, ситуации и обстановки общения, взаимоотношений общающихся и т. д. Это может быть согласие (молчание — знак согласия), нежелание отвечать, затрудненность подыскать слова, стеснительность, нерешительность, наконец, укор, упрек, обида и мн. др. Таким образом, молчание можно интерпретировать и как особый речевой акт (см. выше), и как невербальный компонент коммуникации. Как и другие невербальные знаки, молчание национально специфично. Так, в Японии, по мнению исследователей, молчание более коммуникативно нагружено и ценится выше (Богданов — 1990). С молчанием связаны жестово-мимические знаки изумления, крайнего удивления, других эмоциональных проявлений: остолбенел, оторопел, раскрыл, разинул рот от изумления и др., а также нежелание общаться. Несколько примеров: «— Ты бы хоть извинился перед человеком! — Зорин молчал, сжимая зубы» (В. Белов); «— У меня же бывает то и дело: вызываешь его, подлеца, в кабинет: «Ну, что будем делать?» Молчит. «Что будем делать-то?!» Молчит, жмет плечами. «Будем продолжать в таком же духе?» Гробовое молчание» (В. Шукшин); «Он стоял перед Лизочкой Рундуковой

и, слегка раскрыв рот от восторга, ... смотрел на нее с радостным изумлением» (М. Зощенко); «Михайлу с треском, с пропечаткой в районной и областной газете сняли с бригадиров, и Тюрягин замкнул свои уста: кивать при встрече кивал, а звук пропал начисто» (Ф. Абрамов).

Как правило, невербальные знаки выступают в общении комплексно, поддерживая и усиливая друг друга, что может быть описательно отражено, как упоминалось, и в художественном тексте.

К невербальной коммуникации относят также так называемый язык повседневного поведения. Это привычки, обычаи народа, как правило, национально специфичные, исполняемые представителями данного социума и не всегда прочитываемые носителями других культур. *«Мне пришлось учить русскому языку людей, которые думали, говорили, смеялись и даже ели совершенно иначе, чем я. Даже исчисление времени для меня было одним, а для них — другим. Они в самом ходе вещей видели какую-то совсем другую, обязательную для них причинную связь» (В. Каверин).* В Германии прийти вовремя считается нормой, опоздание расценивается как признак дурного тона, с партнером, который опаздывает, опасно иметь дело; в Испании, а особенно в странах Латинской Америки, это качество не ценится, и ваш деловой партнер может явиться с опозданием на час, при этом даже не извинившись. У некоторых северных народов было в обычае предлагать дорогому гостю свою жену, сестру и дочь. На Кавказе, например, при входе в дом (и вообще появлении) старшего, особенно старика, молодежь встает в знак почтения. В нашей стране останавливают проезжающую машину при помощи протянутой приподнятой руки, на Западе — протянутой рукой с поднятым большим пальцем (русский жест одобрения — «на большой»). Англичане никогда не вступают в контакт с незнакомыми людьми на улицах, в поездах, ни в коем случае не дотрагиваются до незнакомого человека, не берут его за руку или под руку. В странах Латинской Америки принято непринужденное общение, в том числе и жестовое, даже с незнакомыми. *«Трудно посидеть на лавочке больше трех минут и не быть втянутым в разговор. О чем угодно. Об истории, о погоде, нравах, международном положении... Человек может запросто подойти на улице к другому человеку, совершенно незнакомому, и попросить выслушать, поделиться с ним радостью или печалью. Может рассказать забавную историю, и незнакомец обязательно рассмеется, хотя бы из вежливости. Могут вместе спеть популярную песню... («Вокруг света»).* Еще пример: *«На острове Мартиника /.../ женщины, как и повсюду в мире, носят головные платки. И, как повсюду, платки эти служат для защиты головы от жарких лучей солнца. Но не только. Вторая функция платков на острове — передача информации. По-особому завязанный узел — это целое сообщение, которое хорошо понимают местные жители. Если сверху из платка высовывается один кончик, то владелица головного убора свободна и ждет, что кто-нибудь предложит ей руку и сердце. Если же платок завязан так, что четыре кончика смотрят в разные стороны, то это можно истолковать следующим образом: я уже замужем, но пригласить меня на танец никому не возбраняется» («Вокруг света»).*

Знаком одобрения, вроде наших аплодисментов, может быть топание ногами, может быть стук по столу костяшками пальцев, может быть свист, крики. *«Когда подошла моя очередь сказать речь, и я поднялся на эстраду вдвоем с переводчицей, лондонские докеры, машинисты, столяры, металлисты вдруг затопали ногами и заорали. Признаюсь, я малость вспотел с непривычки, покуда не разобрался, в чем дело»* (Г. Горышин). *«В американцах много привлекательного. Они гостеприимны и широки /.../, они откровенны, искренни, отзывчивы, очень обязательны и точны. Иметь дело с американцами приятно: они не заставляют ждать, любое обещание выполняют, но требуют такой же четкости от партнеров. При всем том американцы эгоцентричны и неприметливы к окружающим. Чужая душевная жизнь их не интересует. И потому не стоит переоценивать сердечность американцев при знакомстве и случайных встречах: восторженные крики, улыбка от уха до уха, похлопывание по плечу, можно подумать, что человек жить без тебя не может, а весь этот внешний энтузиазм сиюминутен, он не имеет ни корней, ни будущего. Впрочем, когда ты это знаешь и соответственно относишься, американская повадка кажется довольно милой. Разве лучше холод, сухость, равнодушие? Что ни говори, а при поверхностном общении форма много значит»* (Ю. Нагибин). Много наблюдений о национально специфичном повседневном поведении содержится в произведениях наших соотечественников, работающих за рубежом. См. книги В. Овчинникова «Ветка сакуры», «Корни дуба». Интересны замечания И. Эренбурга: *«В Китае я впервые задумался об условностях, обычаях, правилах поведения. Почему европейцев изумляют нравы Азии? /.../ Европейцы, здороваясь, протягивают руку, а китаец, японец или индеец вынужден пожать конечность другого человека. Если бы приезжий совал парижанам или москвичам босую ногу, вряд ли это вызвало бы восторг. Житель Вены говорит «целую руку», не задумываясь над смыслом своих слов, а житель Варшавы, когда его знакомят с дамой машинально целует ей руку. Англичанин, возмущенный проделками своего конкурента, пишет ему: «Дорогой сэр, вы мошенник», без «дорогого сэра» он не может начать письмо. Христиане, входя в церковь, костел или кирку, снимают головные уборы, а еврей, входя в синагогу, покрывает голову. В католических странах женщины не должны входить в храм с непокрытой головой. В Европе цвет траура черный, в Китае белый. Когда китаец видит впервые, как европеец или американец идет под руку с женщиной, порой даже ее целует, это кажется ему чрезвычайно бесстыдным. В Японии нельзя зайти в дом, не сняв обуви; в ресторанах на полу сидят мужчины в европейских костюмах и в носках. В пекинской гостинице мебель была европейской, но вход в комнату традиционно китайским — ширма не позволяла войти прямо; это связано с представлениями, что черт идет напрямик; по нашим представлениям черт хитер, и ему ничего не стоит обойти любую перегородку. Если к европейцу приходит гость и восхищается картиной на стене, вазой или другой безделушкой, то хозяин доволен. Если европеец начинает восторгаться вещицей в доме китаянца, хозяин ему дарит этот предмет — того требует вежливость.*

Мать меня учила, что в гостях нельзя ничего оставлять на тарелке. В Китае к чашке сухого риса, которую подают в конце обеда, никто не дотрагивается — нужно показать, что ты сыт. Мир многообразен, и не стоит ломать голову над тем или иным обычаем; если есть чужие монастыри, то, следовательно, есть и чужие уставы» (Люди, годы, жизнь). Конечно, кое-что из названных обычаев изменилось, устарело, однако общий вывод безусловно верен: национальная специфика повседневного поведения ярка, незнание ее может приводить к так называемому культурному шоку (Верещагин, Костомаров — 1976, 1990, 1994).

Необходимо также отметить, что элементы повседневного поведения полностью автоматизированы, стереотипны (см. предыдущий раздел), претому не замечаются при их исполнении. Заметно нарушение привычного, что наблюдается в среде представителей разных культур. Не приходится говорить о методической и педагогической важности изучения невербальной коммуникации при изучении любого иностранного языка и межкультурной коммуникации.

ВОПРОСЫ

1. В чем отличие коммуникативного жеста от сходного по виду некоммуникативного движения?
2. Что такое симптомы?
3. Охарактеризуйте соматизмы, соматические речения. Что такое соматический фразеологизм?
4. Какие направления в лингвистике и методике преподавания русского языка как иностранного изучают средства и компоненты невербальной коммуникации?
5. Как построены словари жестов?
6. Расскажите о месте и роли знаков невербальной коммуникации по отношению к высказыванию.
7. Расскажите о таких направлениях исследования, средствах и компонентах невербальной коммуникации, как проксемика и кинесика; значимые фонации; язык глаз; молчание; язык повседневного поведения.

ПРИМЕРЫ ДЛЯ АНАЛИЗА

1. Найдите в отрывках из художественных текстов описание невербальных компонентов коммуникации. Проанализируйте их значение. Отметьте их место и роль по отношению к высказыванию.

1) «— Однажды я чувствую, он стоит за мной, — продолжала она, — я, не оборачиваясь, спрашиваю: «Вы не заберете Сашу?» Он молчит, ничего не отвечает. Я не выдержала, оглянулась, он приложил палец к губам, пятится от меня и пропал в толпе.

— Все это твое больное воображение, — сказал Саша» (А. Рыбаков).

2) «— А табличке не доверяете? — укоризненно и почти плача спросил Толик. — Доверяю, мальчик, доверяю полностью. Но... —

Он поднял палец вверх и поучительно произнес, почти торжественно: — Доверяй, но проверяй! — и повел Бима» (Г. Троепольский).

3) «Сдуру ли или спьяну, он в тот же конверт вложил и мои индивидуальные графики. Я, как только заметил пропажу, выпил и схватился за голову.

А там, в управлении, тоже — получили пакет, схватились за голову, выпили и в тот же день въехали на «Москвиче» в распоряжение нашего участка» (В. Ерофеев).

4) «— Молчать! Не ссориться! Чтобы не было ссор! — крикнула повелительно Грушенька и стукнула ножкой об пол» (Ф. Достоевский).

5) «Он все сказал. И теперь ждал ответа. Наконец та, поджав губы, выговорила: — Больше я не буду звонить» (В. Маканин).

II. Отметьте в примерах взаимодействие различных средств и компонентов невербальной коммуникации. Особо отметьте значение пауз для передачи эмоционального состояния персонажа. Охарактеризуйте значимые фоны.

1) «Бездомный дико и злобно вытаращил глаза на развязного неизвестного, а Берлиоз спросил, криво усмехнувшись: — А кто именно? Враги? Интервенты?» (М. Булгаков).

2) «/Поля (вставая со стула, на который только что села)/: Нил... Васильевич сделал... сказал мне... вчера вечером... спросил... /Бессеменов/: Что спросил?... Ну? /Нил (спокойно)/: Вы не пугайте ее... Я спросил ее — не хочет ли она выйти за меня замуж» (М. Горький).

3) «— Са-ша! — лицо Кати /.../ сделалось вдруг замкнутым, глаза недоверчиво округлились, голос упал до настороженного шепота» (В. Тендряков).

4) «— Ааа! — промычал Вронский, схватившись за голову. — Ааа! Что я сделал» (Л. Толстой).

5) «Девочка молчала, смотрела вперед. Учитель тоже молчал. Пока ехал по улице, все втягивал в плечи голову, точно бы убегал от кого-то, таился» (В. Тендряков).

ЛИТЕРАТУРА

1. Колшанский Г. В. Паралингвистика. — М., 1976.
2. Горелов И. Н. Невербальные компоненты коммуникации. — М., 1980.
3. Русская разговорная речь. Фонетика. Морфология. Лексика. Жест. — М., 1983.
4. Верещагин Е. М., Костомаров В. Г. Язык и культура. — М., 1976, 1990, 1994.
5. Акишина А. А., Кано Х., Акишина Т. Е. Жесты и мимика в русской речи. Лингвострановедческий словарь. — М., 1991.
6. Смирнова Н. И. Невербальные аспекты коммуникации (на материале русского и английского языков). Дис... канд. филол. наук. — М., 1971.
7. Богданов В. В. Речевое общение. — Л., 1990.
8. Кибрик А. А. Молчание как коммуникативный акт // Действие: лингвистические и логические модели. — М., 1991.
9. Григорьева С. А., Григорьев Н. Е., Крейндин Г. Е. Словарь языка русских жестов. — Москва—Вена, 2001.
10. Арутюнова Н. Д. Феномен молчания // Язык о языке. — М., 2000.

ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ

Предложенная читателю книга построена как учебное пособие для лингвистов, повышающих квалификацию в разных формах обучения, что обуславливает доступный адресату метаязык, а также вопросы для самопроверки, примеры для анализа и списки рекомендуемой литературы в конце каждого раздела.

Коммуникативно-прагматический подход к единицам общения — высказыванию, дискурсу и др. — позволил заострить ряд вопросов, актуальных для современной лингвистики, как «внешней», затрагивающей экстралингвистические параметры употребления языка в общении личностью, обладающей набором определенных социальных, социально-психологических и психологических ролей и находящейся в коммуникативной ситуации с определенным партнером, так и «внутренней», рассматривающей языковую/речевую природу высказывания и дискурса, отличия высказывания от предложения (потенциально коммуникативной единицы), существенные признаки речеактового перформативного высказывания и мн. др. Однако резко отделять экстралингвистические и собственно лингвистические проблемы не всегда представляется целесообразным. В самом деле, высказывание (как речевая единица, построенная на базе предложения — языковой единицы) не может быть ни произведено, ни интерпретировано вне знаний говорящих о мире вещей и идей, вне представлений о фреймах стандартных единиц общения, вне presupпозиций и импликаций, сопутствующих высказыванию в дискурсе и т. д. Высказывание не может оказаться действенным инструментом достижения целей говорящих вне соблюдения ими принципов прагматики, вне определенных стратегий и тактик. Поэтому можно считать, что становление лингвистики общения характеризуется интеграцией экстра- и интралингвистических аспектов, когда категории и формы языка оказываются пропущенными сквозь призму коммуникативных взаимодействий адресанта и адресата, и это, в свою очередь, обогащает представление о сути языковых единиц.

В практике преподавания русского языка русским и нерусским лингвистика общения (коммуникативная лингвистика) дает опору для более глубокого осмысления методического принципа активной коммуникативности.

Рассмотренные в пособии вопросы далеко не исчерпывают всех задач, стоящих перед коммуникативной лингвистикой. Автор надеется продолжить работу в избранном направлении при помощи многочисленных учеников, на которых и возлагает большие надежды.

Автор благодарит руководство и коллектив Государственного института русского языка имени А. С. Пушкина за помощь в создании книги.

СОДЕРЖАНИЕ

I. Введение	3
II. Междисциплинарный подход к общению. Речеведческие дисциплины..	9
III. Виды общения	14
IV. Основные единицы общения в коммуникативно-прагматическом аспекте	24
V. О коммуникативной ситуации	40
VI. Принципы и постулаты прагматики. Стратегии и тактики общения	48
VII. Коммуникативные, социальные и психологические роли языковой личности	64
VIII. Фактор адресата. Адресат как соавтор и интерпретатор текста.....	77
IX. Обращение как средство адресации.....	84
X. Ты-/Вы-формы общения. Другие личные местоимения в коммуникации	99
XI. Речевой акт, коммуникативный акт	111
XII. Перформативное высказывание, его интенциональное значение и иллокутивная функция.....	123
XIII. Способы выражения перформативности. Коммуникативно-семантические группы (КСГ)	131
XIV. Конкретный анализ: директивные РА; поле побудительности; КСГ просьбы	141
XV. Диалог с позиций коммуникативного акта	158
XVI. О коммуникативных неудачах	169
XVII. Речевой этикет.....	177
XVIII. Невербальные средства и компоненты коммуникации.....	198
Вместо заключения.....	212

Учебное издание

**Формановская
Наталья Ивановна**

**РЕЧЕВОЕ ОБЩЕНИЕ:
Коммуникативно-
прагматический подход**

Редактор
А. А. Алексеева

Корректор
Т. Ю. Кречко

Компьютерная верстка
Е. А. Домнина

Подписано в печать 28.10.02. Формат
60×90/16. Бумага офсетная. Гарнитура
«Петербург». Печать офсетная. Усл. печ. л.
13,5. Уч.-изд. л. 13,82. Тираж 2000 экз.
Заказ 486.

Издательство «Русский язык» Мини-
стерства РФ по делам печати, телерадио-
вещания и средств массовых коммуника-
ций. 117303, Москва, М. Юшуньская ул., 1.

Отпечатано в ЗАО «Астра семь». 119019,
Москва, Филипповский пер., 13.